HILTI
UNTERNEHMENSBERICHT 2014

Ein Befestigungselement aus unserem X-BT-System, das aus hochfestem und korrosionsbeständigem Edelstahl besteht, ist im wahrsten Sinn des Wortes der Mittelpunkt unseres diesjährigen Geschäftsberichts. Seit der Einführung im Jahr 2003 hat sich das X-BT-System in unterschiedlichen Projekten auf allen Kontinenten bewährt und mittlerweile wurden mehr als 30 Millionen Befestigungselemente installiert. Damit legte Hilti den Grundstein für das jüngste Geschäftsfeld der Unternehmensgruppe Energie und Industrie.

Wie das Befestigungselement X-BT in unseren Unternehmensbericht eingearbeitet wurde, können Sie in einem Video sehen. Scannen Sie einfach diesen QR-Code ein.

INHALT.

Editorial 2

Überblick 4

Interview mit dem CEO 8

Unternehmensstrategie 11

Das Jahr 2014: Momente der Begeisterung 12

Konzernleitung 36

Verwaltungsrat 38

Corporate Responsibility 41

Finanzkennzahlen 51

Liebe Leserinnen und Leser

2014 war für Hilti ein sehr gutes Jahr. In finanzieller Hinsicht erwirtschafteten wir das beste Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens. Hinzu kamen die bis dato höchsten Werte in unseren regelmässig durchgeführten Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheits-Umfragen. Und wir haben wichtige Voraussetzungen geschaffen, um die überarbeitete Unternehmensstrategie Champion 2020 global zu implementieren.

Ende 2013 hatten wir uns vorgenommen, wieder deutlich mehr zu investieren, unser Wachstum zu beschleunigen, Marktanteile zu gewinnen sowie unseren Gewinn und die Kapitalrentabilität weiter zu steigern. Alle diese Ziele haben wir erreicht.

Mit einem Umsatzwachstum von 7,5 Prozent in Lokalwährungen und 3,6 Prozent in Schweizer Franken können wir zufrieden sein. Damit sind wir schneller gewachsen als der globale Baumarkt und konnten Marktanteile gewinnen. Nahezu alle Regionen haben zu diesem Wachstum beigetragen, unsere Emerging Markets sowie Nordeuropa sogar mit zweistelligen Wachstumsraten in der Lokalrechnung. Unsere Umsatzrendite kletterte von 9,7 auf 11,9 Prozent und unsere Kapitalrentabilität stieg von 12,8 Prozent im vergangenen Jahr auf 16,8 Prozent. Sowohl bei der Umsatz- als auch bei der Kapitalrendite sind wir damit im Zielkorridor unserer Strategie Champion 2020. Darüber hinaus konnten wir das dritte Mal in Folge einen freien Cashflow von über CHF 350 Mio. erzielen.

Abgesehen von diesen positiven Geschäftsergebnissen war das Jahr 2014 vor allem von der intensiven Arbeit der markt- und bereichsspezifischen Detaillierung sowie der Implementierung der Strategie Champion 2020 geprägt. Neben einem einheitlichen Training aller 22 000 Mitarbeitenden zu den Inhalten, haben alle Märkte, Business Units und Abteilungen ihre Beiträge und Prioritäten zu Champion 2020 erarbeitet, untereinander abgestimmt und notwendige Investitionen lanciert. Eine sehr umfangreiche und vielschichtige Arbeit, die sich in den nächsten Jahren durch eine gemeinsam abgestimmte Ausrichtung aller Unternehmensbereiche und einen klaren Fokus positiv bemerkbar machen wird.

Entsprechend zufrieden sind wir mit dem Jahr 2014 und sehen dennoch keinen Grund uns auszuruhen. Wir haben uns mit Champion 2020 hohe Ziele für globale Marktanteils-Gewinne gesetzt und um diese zu erreichen, müssen unsere Investitionen in den kommenden Jahren Früchte tragen. Da liegt noch viel, jedoch gleichzeitig auch sehr motivierende Arbeit vor uns.

Unser Marktumfeld und auch das globale Währungsgefüge werden sicherlich volatil bleiben und es wird kein starkes Marktwachstum in absehbarer Zeit zu erwarten sein. Mit dem gesetzten Fokus und den Impulsen aus der Unternehmensstrategie Champion 2020, der breiten Verankerung unserer Prioritäten in der Organisation sowie einer soliden finanziellen und strukturell gesunden Basis blicken wir jedoch voller Zuversicht nach vorne.

Mit diesem positiven Ausblick bedanken wir uns bei all unseren Kunden und Partnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr. Und natürlich auch bei unseren weltweit 22 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die mit ihrem Engagement und ihrem hohen persönlichen Einsatz den Erfolg im Berichtsjahr ermöglicht haben.

Pius Baschera
Präsident des Verwaltungsrats

Christoph Loos
Vorsitzender der Konzernleitung

DAS UNTERNEHMEN.

Hilti bietet technologisch führende Produkte, Systeme und Serviceleistungen an, die dem professionellen Kunden aus der Bau- und Energiebranche innovative Lösungen mit überlegenem Mehrwert bieten. In mehr als 120 Ländern vertreten, betreibt Hilti nicht nur eigene Produktionswerke sowie Forschungs- und Entwicklungszentren, sondern auch internationale Technologiepartnerschaften.

Hilti steht für herausragende Innovationen, höchste Qualität und direkte Kundenbeziehungen. Rund zwei Drittel der weltweit 22 000 Mitarbeitenden sind in den Vertriebsorganisationen und im technischen Service unmittelbar für die Kunden tätig. So entstehen täglich mehr als 200 000 Kundenkontakte, auf deren Grundlage laufend neue Produkte und Serviceleistungen entwickelt werden.

Die Strategie des Konzerns ist auf die nachhaltige Wertgenerierung durch Marktführerschaft und Differenzierung ausgerichtet. Übergeordnetes Ziel ist dabei, die Kunden täglich aufs Neue zu begeistern und langfristig eine bessere Zukunft zu bauen.

Entsprechend verbindet Hilti seinen wirtschaftlichen Erfolg auch mit ganzheitlicher Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Offenheit, Ehrlichkeit und Toleranz im gegenseitigen Umgang gelten für Teammitglieder, Partner und Lieferanten gleichermassen.

In der Überzeugung, dass unternehmerisches Wachstum auch persönliches Wachstum bedingt, setzt Hilti auf eine mitarbeiter- und leistungsorientierte Unternehmenskultur. Die Werte Integrität, Mut zur Veränderung, Teamarbeit und hohes Engagement bilden dabei das Fundament und werden von allen Mitarbeitenden weltweit gleichermassen eingefordert.

Der Hauptsitz der Hilti Gruppe befindet sich in Schaan im Fürstentum Liechtenstein, wo das Familienunternehmen 1941 von den Brüdern Eugen und Martin Hilti gegründet wurde. Sämtliche Aktien des Konzerns befinden sich im Besitz des Martin Hilti Familien Trust, der die langfristige Weiterführung und Weiterentwicklung des Unternehmens sicherstellt.

DAS JAHR IN ZAHLEN.

Die wichtigsten Kennzahlen

Nettoumsatz in Mio. CHF

2014	**4 497**	+157
2013	4 340	

Betriebsergebnis in Mio. CHF

2014	**537**	+116
2013	421	

Freier Cashflow in Mio. CHF

2014	**383**	+29
2013	354	

Reingewinn in Mio. CHF

2014	**426**	+122
2013	304	

Anzahl Mitarbeitende per 31. Dez.

2014	**22 248**	+792
2013	21 456	

Nettoumsatz in Mio. CHF

2014	**4 497**
2013	4 340
2012	4 205
2011	3 998
2010	3 930

Betriebsergebnis in Mio. CHF

2014	**537**
2013	421
2012	301
2011	207
2010	268

SYSTEMLÖSUNGEN FÜR DIE PROFESSIONELLE BAUINDUSTRIE.

Hilti beliefert die Bauindustrie weltweit mit technologisch führenden Produkten und Systemen, innovativer Software und umfassenden Services. Als ein über die gesamte Wertschöpfungskette integriertes Unternehmen verfügt Hilti neben den jeweiligen Business Units über eigene Zentren für Forschung und Entwicklung, Produktion, Logistik, sowie einen Direktvertrieb mit Beratungs- und Verkaufseinheiten.

Dübeltechnik
In der Befestigungstechnik setzt Hilti mit innovativen und ganzheitlichen Lösungen neue Standards. Das Produktportfolio deckt dabei die gesamte Palette der Anwendungen ab, beispielsweise mit chemischen Dübeln für schwere Lasten oder erdbebentauglichen mechanischen Ankern. Speziell für Architekten und Planer stehen neben Softwareprodukten wie der Dübelbemessungssoftware PROFIS Anchor auch technische Dokumentationen, Zulassungs- und Montageinformationen zur Verfügung.

Brandschutzsysteme
Um der Verbreitung von Feuer, Rauch und Giftgasen effektiv vorzubeugen, bietet Hilti nachhaltige Brandschutzsysteme und technische Anwendungsberatung für Architekten, Planer und Ausführende an. Die Brandschutzlösungen werden nach internationalen Standards intensiv getestet und entsprechen den aktuellen Normen für umweltverträgliches Bauen und Energieeffizienz. Eine neue Softwarelösung unterstützt die effiziente Dokumentation sämtlicher Brandschutzmassnahmen während der Bauphase und der Gebäudenutzung.

Diamantkernbohren & Diamantsägen
Die Diamanttechnik ermöglicht präzises, staub- und erschütterungsfreies Bohren, Trennen und Schleifen von Beton und anderen mineralischen Bauwerkstoffen. Perfekt auf die Anwendung abgestimmte Geräte, Zubehöre und Hightech-Schneidwerkzeuge mit regelmässig angeordneten Diamanten gewährleisten höchste Leistung sowie einen einfachen und sicheren Betrieb bei gleichzeitig geringem Werkzeugverbrauch.

Direktbefestigung & Schraubtechnik
Die mit umweltfreundlichen Kartuschen oder Gas betriebenen Systeme machen die Direktbefestigung auf Stahl, Beton, Kalksandstein und Mauerwerk einfach, schnell und effizient. Eine deutlich reduzierte Erschütterung sowie verminderte Lärm- und Staubbelastung im Vergleich zu herkömmlichen Montagen sorgt für zusätzliche Sicherheit. Im Bereich der Schraubtechnik sorgen aufeinander abgestimmte Geräte und Zubehör und die dazgehörigen Befestigungselemente für innovative Lösungen im Innenausbau oder bei Stahlbauten.

Elektrogeräte & Zubehör
Elektrogeräte von Hilti zeichnen sich durch optimale Leistung und Anwenderkomfort aus, auch im Akku-Betrieb. Sie sind stabil, langlebig und mit Sicherheitsfunktionen wie der elektronischen Schnellabschaltung ATC (Active Torque Control) beim Verhaken eines Bohrers oder der Vibrationsreduktion AVR (Active Vibration Reduction) ausgestattet. Das macht den Abbruch sowie das Meisseln, Schleifen und Bohren auf dem Bau zu einer sicheren, zuverlässigen und produktiven Angelegenheit.

Messtechnik
Mit Laser-, Radar- und optischen Geräten zum Messen, Nivellieren, Ausrichten und Detektieren unterstützt Hilti Bauprofis in allen Bauphasen. Angefangen beim Ausstecken für den Aushub über das Einmessen von Fundamenten, Verkleiden von Aussenflächen, Detektieren von Hindernissen, Nivellieren und Einfluchten im Innenausbau bis hin zu Renovierung und Instandhaltung. Eingebettet in den den so genannten „BIM-Prozess“ (Gebäudedatenmodellierung) bringt Hilti die digitale Planung auf die Baustelle.

Installationstechnik
Wo Rohre abgehängt oder Installationen getätigt werden müssen, hält Hilti die passenden Lösungen bereit. Der Kunde kann wählen aus innovativen Produkten, Services und speziellen Softwareprogrammen für das Gewerbe und die Industrie. So sind beispielsweise die Schienensysteme und die Rohrschellen von Hilti eine einfach und effiziente Lösung für Versorgungsinstallationen in privaten und gewerblich genutzten Gebäuden.

DIE HOHE DYNAMIK BEIBEHALTEN.

Interview mit CEO Christoph Loos zum Berichtsjahr 2014, der Implementierung der Unternehmensstrategie und zum Ausblick auf die kommenden Monate.

Herr Loos, was waren die Höhepunkte im Geschäftsjahr 2014?
Insgesamt war 2014 für uns ein sehr erfolgreiches Jahr mit vielen erfreulichen Begebenheiten. Lassen Sie mich hier drei Highlights nennen: Zum einen haben wir in finanzieller Hinsicht das beste Ergebnis in der Geschichte des Unternehmens erreicht, und damit sogar unsere Zielsetzungen übertroffen. Zum Zweiten ist es uns gelungen, unsere überarbeitete Gruppenstrategie Champion 2020 bei allen weltweit 22 000 Mitarbeitenden zu verankern. Und zum Dritten haben wir 2014 die besten Ergebnisse in unseren globalen Umfragen zur Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit erzielt. Dies alles bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind – und es macht uns auch ein bisschen stolz.

Wie hat sich im vergangenen Jahr das wirtschaftliche Umfeld bzw. der globale Baumarkt entwickelt?
Eigentlich so, wie wir es erwartet haben. Es gab zahlreiche sehr gute Bauaktivitäten, vor allem in Nordamerika, in Nordeuropa und im Mittleren Osten. Aber es gab auch einige schwierige Märkte wie Ost- und Südeuropa, Japan oder Teile von Lateinamerika. Neben dem konjunkturellen Umfeld hat uns auch einmal mehr die grosse Währungsvolatilität in einzelnen Märkten beschäftigt. Vor allem Rubel, Yen und fast alle lateinamerikanischen Währungen sorgten 2014 für einen negativen Einfluss auf unser Ergebnis.

Was bedeutet diese Entwicklung für Hilti?
Wir müssen davon ausgehen, dass diese Volatilitäten und die unterschiedlichen Wachstumsraten nach Regionen in absehbarer Zeit eher den Normalfall darstellen. Wir werden demnach keine Boomjahre in der globalen Wirtschaft und Bauwirtschaft vor uns haben. Dies heisst, dass zwei Dinge zeitgleich zu tun sind: Einerseits müssen wir investieren, zuversichtlich, ja auch mutig sein und unsere Strategie konsequent umsetzen, andererseits aber wachsam und flexibel bleiben, um auf Veränderungen schnell reagieren zu können. Hier die richtige Balance zu finden, betrachte ich als die wohl grösste Herausforderung.

„Wir müssen zuversichtlich und mutig, aber auch wachsam und agil bleiben.“

Und das Thema Währungsvolatilität?
Ja, auch das wird sich nicht verändern, denn der Schweizer Franken wird weiterhin stark bleiben. Das bedeutet, wir müssen unseren Kurs eines vermehrten Natural Hedging beibehalten – also die Verlagerung

Christoph Loos, CEO

von Kosten in die Länder, in denen wir Umsätze generieren – und damit eine weitere Dezentralisierung erreichen. Das werden wir natürlich nie vollkommen ausbalancieren können und gehen deshalb für die kommenden Jahre von einem eher negativen Währungseinfluss aus.

Was hat Sie in Ihrem ersten Jahr als CEO besonders beeindruckt?

Sehr erfreulich war, wie geräuschlos und ruhig wir die wichtigen Veränderungen in der Konzernleitung vollzogen haben, inklusive CEO-Wechsel. Wir haben nach wie vor eine sehr gute Stimmung im Unternehmen und können uns voll auf unsere Aufgaben konzentrieren. Das ist ja bei CEO-Wechseln nicht immer selbstverständlich und geht oft genug schief.

Die überarbeitete Unternehmensstrategie ist ja eine Weiterentwicklung der vorherigen. Was ist neu bei Champion 2020?

Wir haben viele offene strategische Fragen für uns geklärt, zum Beispiel wie breit unser Produktportfolio sein sollte, welche Schwerpunkte wir in der Forschung und Entwicklung setzen, wie wir unseren Direktvertrieb weiterentwickeln oder auch wie wir ein überproportionales Wachstum in den USA und den Emerging Markets erzielen können. Ziel der Gruppenstrategie für die nächsten Jahre ist eine nachhaltige Wertgenerierung durch Marktführerschaft und Differenzierung. Als oberste Kennzahl wurde neben RoS auch RoCE definiert, da wir einen grösseren Fokus auf Kapitaleffizienz legen.

Welches waren die wichtigsten Meilensteine bei der Implementierung der Strategie?

Wir haben vor allem an drei Themen gearbeitet. Zum einen an der intensiven Kommunikation in der Organisation. Mittlerweile haben alle der 22 000 Mitarbeitenden weltweit ein halbtägiges Training durchlaufen, um die Inhalte der Strategie nicht nur zu kennen, sondern auch zu verstehen. Zum anderen hat jede Marktorganisation, jede Geschäftseinheit und jede Abteilung ihren Beitrag zur Gruppenstrategie definiert, ihre Prioritäten festgelegt und diese mit den jeweiligen Matrixpartnern im Unternehmen

abgestimmt. Dies hat zu einem sehr wirkungsvollen Gesamtkonstrukt von aufeinander bezogenen Zielen und Massnahmen geführt. Und als Drittes haben wir an einigen Folgeprojekten gearbeitet, zum Beispiel wie wir Hilti mit Software und Services noch stärker differenzieren können.

Wie ist die Umsetzung angelaufen und welche Reaktionen hat es gegeben?
Unsere Mitarbeitenden identifizieren sich ausserordentlich mit Champion 2020 und man hat gespürt, dass ein positiver Ruck durch die Organisation gegangen ist. Alle wissen jetzt, wohin die Reise in den nächsten Jahren geht, und freuen sich, dass wir uns motivierende Ziele gesetzt haben und wieder deutlich mehr investieren. Allein im letzten Jahr haben wir 30 Millionen Schweizer Franken mehr in Forschung und Entwicklung investiert und 800 zusätzliche Mitarbeitende eingestellt. Wir wachsen überproportional in den Neuen Märkten und haben allgemein unser Wachstum beschleunigt. Mit den grösseren Teams vor Ort können wir noch mehr für die Kunden tun, was sich wiederum in ihrer Zufriedenheit manifestiert. Die positiven Effekte sind überall sichtbar.

Wie geht es in den kommenden Monaten weiter?
Wie schon gesagt, wird das Marktumfeld unsicher bleiben. Wenn es gut läuft, erwarten wir für dieses Jahr in Lokalwährungen eine ähnliche Entwicklung wie 2014. Herausforderungen sehen wir vor allem in Russland, Frankreich und Japan. Mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank und der nachfolgenden signifikanten Aufwertung des Schweizer Frankens seit Mitte Januar wird es anspruchsvoll, unser gutes Ergebnis zu wiederholen. In Schweizer Franken gehen wir von einem einstelligen Wachstumsrückgang und einem Gewinn bestenfalls auf Vorjahresniveau aus. Wichtig ist, dass wir unsere positive Energie und die hohe Motivation beibehalten und uns auch in schwierigen Phasen nicht entmutigen lassen, sondern uns weiterhin voll auf die Arbeit mit unseren Kunden konzentrieren.

„Mittlerweile haben alle unserer 22 000 Mitarbeitenden weltweit ein halbtägiges Training zu den Inhalten von Champion 2020 durchlaufen.“

DIE UNTERNEHMENSSTRATEGIE CHAMPION 2020.

Vor dem Hintergrund eines veränderten Marktumfelds hat Hilti seine Unternehmensstrategie überarbeitet und den Fokus im Hinblick auf die neuen Herausforderungen geschärft. Das Ergebnis ist Champion 2020, die logische Weiterentwicklung der bisherigen, erfolgreichen Strategie Champion 3C.

Wesentliche Elemente der bisherigen Strategie wurden bestätigt, vor allem die deutliche Ausrichtung auf Differenzierung und direkten Kundenkontakt. Ebenfalls unverändert sind das Fundament mit einer starken mitarbeiter- und leistungsorientierten Unternehmenskultur sowie das Unternehmensleitbild „Wir begeistern unsere Kunden und bauen eine bessere Zukunft". Damit bekennt sich Hilti klar zur Stakeholder-Value-Perspektive und wertorientierten Unternehmensführung, im Gegensatz zu einer rein aktionärsgetriebenen Gewinnmaximierung. Im Kern des strategischen Ziels steht neu die „nachhaltige Wertgenerierung durch Marktführerschaft und Differenzierung" – Marktführerschaft im Hinblick auf den relativen Marktanteil und Differenzierung über erstklassige Produkte, Services und Software. Als zentrale Messgrössen für nachhaltige Wertgenerierung wurden Kapitalrentabilität, Profitabilität und Cashflow-Konversion festgelegt. Um die anspruchsvollen Unternehmensziele zu erreichen, wurden vier Aktionsfelder definiert, zu denen eine klare Produkt- und Service-Differenzierung gegenüber dem Wettbewerbsumfeld, direkte und vertrauensvolle Kundenbeziehungen, eine exzellente operative Leistung und ein leistungsstarkes globales Hilti Team zählen.

„Meine grösste Motivation ist zu sehen, wenn unsere Produkte und Services den Kunden einen richtigen Mehrwert bieten und sie damit noch schneller, noch effizienter oder noch sicherer arbeiten können. Dieses Ziel spornt mich immer wieder aufs Neue an.“

Paul Langford
Chemicals Business Unit Head

TECHNIK, DIE BEGEISTERT.

Kunden zu begeistern, heisst, immer wieder mit erstklassigen Produkten und Serviceleistungen zu überzeugen. Der Abbruchhammer TE 1000-AVR, der 2014 in einer komplett neuen Version auf den Markt kam, untermauert dieses Credo von Hilti.

Der TE 1000-AVR verkörpert wie kaum ein anderes Produkt den Anspruch von Hilti: Mehr Leistung. Mehr Zuverlässigkeit. Er steht nicht nur für höchste Schlagleistung und für beeindruckend niedrige Vibrationswerte, sondern auch für enorme Zuverlässigkeit und Lebensdauer. Bereits 2008 erfolgreich lanciert, wurde im vergangenen Jahr die zweite Gerätegeneration des Abbruchhammers auf den Markt gebracht.

Kann man etwas Erstklassiges noch toppen? Ja, man kann, wie der neue TE 1000-AVR eindrucksvoll belegt. In rund zwei Jahren intensiver Forschungs- und Entwicklungszeit hat Hilti das Kraftpaket der 12-Kilo-Klasse nochmals grundlegend überarbeitet. Herausgekommen ist ein Abbruchhammer, der dank der speziellen „HiDrive Technology“ nochmals mit fast 50 Prozent mehr Leistung sowie mit dem marktweit niedrigsten Vibrationswert von 5 m/s^2 aufwartet. Damit kann er als einziges Gerät in dieser Leistungsklasse die strengen Vorgaben der European Power Tool Association (EPTA) einhalten und ohne Bedenken für einen vollen Arbeitstag über acht Stunden durchgehend verwendet werden. In den Richtlinien für Gesundheit und Arbeitssicherheit der EPTA sind die maximalen Einschaltzeiten pro Tag je nach Vibrationsbelastung für den Anwender definiert.

Die neue „HiDrive Technology“ ist eine spezielle Hilti Antriebstechnik für Elektrowerkzeuge, die die effizientesten Motoren mit State-of-the-Art-Getrieben und elektronischem Power Management kombiniert. Dabei sind die Antriebsmotoren einerseits kompakt und leicht konzipiert, andererseits aber leistungsstark genug, um die anspruchsvollsten Anwendungen ausführen zu können. Dank der mehr als 45-jährigen Erfahrung in der Entwicklung von elektropneumati-

CHAMPION 2020

Wir differenzieren uns durch die hohe Qualität unserer Produkte und Services.

schen Schlagwerken hat Hilti mit dem TE 1000-AVR einen Abbruchhammer geschaffen, der extrem robust ist und vom Motor bis zum Einsteckende stets eine konstant hohe Leistung garantiert.
Drei voneinander getrennte Schmierkammern halten den Staub von sensiblen Teilen im Gerät fern und sorgen somit für eine längere Lebensdauer. Das elektronische Power Management von Hilti ist einzigartig, da eine separate Elektronik (On-Board-Computer) die jeweilige Leistungsaufnahme kontrolliert und je nach Anforderung anpasst. Gerät und Anwender werden über dieses System gleichermassen geschützt. Alles zusammen ergibt ein optimales Zusammenspiel aller Komponenten, um beste Leistungen zu erzielen und die Kunden immer wieder aufs Neue zu begeistern.

EIN SERVICE, DER RUHIG SCHLAFEN LÄSST.

Wer will nicht seine Arbeitsschritte schneller und effizienter gestalten und dabei sicher sein, dass alles ordnungsgemäss erstellt und dokumentiert ist? Insbesondere beim baulichen Brandschutz spielen solche Überlegungen eine zentrale Rolle. Jedes Gebäude wird mit gesetzlich vorgeschriebenen Brandschutzvorrichtungen geplant und gebaut. Ziel solcher Vorschriften ist die Verhinderung von Brand- und Rauchausbreitung innerhalb eines Gebäudes und somit der Schutz von Leben und Anlagewerten. Dazu gibt es zahlreiche zugelassene und nach internationalen Teststandards zertifizierte Brandschutzsysteme.
Hilti als globaler Marktführer bietet hierzu seit mehr als zwei Jahrzehnten innovative Systeme, die sich durch

einfachen Einbau und umfassende Zulassungen auszeichnen. Ein heikler Punkt für die Baubeteiligten ist oftmals die notwendige lückenlose Dokumentation des baulichen Brandschutzes, die immer einen beträchtlichen administrativen Aufwand bedeutet. Zuweilen besteht auch grosse Unsicherheit bezüglich des zulassungskonformen Einbaus von Brandschutzmassnahmen. Ist alles richtig eingebaut? Wie und was muss ich genau dokumentieren? Versicherer, Baubehörden und Inspektoren verlangen bei optimaler Datenaktualität eine immer genauere Dokumentation aller Brandschutzmassnahmen innerhalb eines Gebäudes. Diesem Schwachpunkt hat Hilti mit der Entwicklung des CFS-DM Brandschutz-Dokumentationsmanagers jetzt Rechnung getragen.

Mit der Software-Lösung von Hilti können sämtliche Brandschutzinstallationen zuverlässig, effizient und gesetzeskonform dokumentiert werden.

Sämtliche Brandschutzinstallationen können mit dieser durchgängigen Softwarelösung geplant und erfasst werden, einer leicht zu handhabenden Webapplikation, die mit jedem Standard-Browser erreichbar und für alle gängigen Betriebssysteme verfügbar ist. Alle Daten sind dank modernstem Cloud Computing sicher gespeichert. Teure Investitionen in Rechner oder Speichermedien sind nicht erforderlich.

Alle Daten sind stets auf dem neuesten Stand

Interessant ist die Applikation für Planer, Installateure, Bauherren, Behörden und Gebäudeeigentümer, kurz für alle, die mit baulichem Brandschutz zu tun haben. Die Erfassung ist denkbar einfach organisiert. Die zu planenden Brandschutzprojekte werden am PC über eine einfache Benutzeroberfläche angelegt. Danach erfasst man die installationsrelevanten Bilder zu den Abschottungen mit Smartphone oder Tablet und überträgt sie in die Datenbank. Weil Desktop-Programme und Smartphone-Apps auf dieselbe Hilti Datenbank zugreifen, sind alle Daten stets automatisch auf dem neuesten Stand. Für den Gebäudeunterhalt können Kennzeichnungsschilder gedruckt werden, die mit einem QR-Code versehen sind. Bei der nächsten Wartung scannt ein Mitarbeiter den Code einfach mit seinem Smartphone ein und hat alle Daten auf dem Schirm.

Professionelle und vertragskonforme Dokumentationsberichte sind jederzeit über sämtliche Brandschutzeinbauten ausdruckbar – bei Bedarf inklusive aller Zulassungsdokumente. Die Daten dafür stehen umfassend in einem System zur Verfügung. Somit eröffnet die Software auch dem Gebäudeeigentümer und dem Facility Manager Koordinations- und Kontrollvorteile während des gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes.

Shinji Shimomoto
General Manager Japanese Market Organization

„Dank der engen Partnerschaft mit unseren Kunden können wir unsere Produkt- und Serviceentwicklung gezielt auf die unterschiedlichen Anforderungen ausrichten. Mich beeindruckt immer wieder, wie wir dadurch stets zu noch besseren Lösungen kommen.“

ABSOLUTE ZUVERLÄSSIGKEIT SCHAFFT VERTRAUEN.

Marc Duval, Group Senior Vice President bei Technip

Das französische Unternehmen Technip und Hilti arbeiten seit Jahren intensiv zusammen. Vor kurzem wurde ein weltweit gültiger Rahmenvertrag über korrosionsbeständige Gitterrost-Befestigungen aus dem Hilti X-BT-System vereinbart. Über die Erwartungen an die Partnerschaft mit Hilti sprachen wir mit Marc Duval, Group Senior Vice President Business Services bei Technip.

Herr Duval, warum sind Ihnen Qualität und Verlässlichkeit in der Zusammenarbeit mit Hilti so extrem wichtig?
Wir arbeiten in einem sehr komplexen Geschäftsfeld und oftmals an schwer zugänglichen oder extrem abgelegenen Stellen. Insbesondere im Bereich Subsea, also in der Erkundung und Erschliessung von Öl- und Gasfeldern unter Wasser, sind wir auf einen absolut reibungslosen und störungsfreien Ablauf angewiesen. Auf dem Schiff wird sieben Tage rund um die Uhr auf beengtem Raum gearbeitet. Da darf es beispielsweise nicht sein, dass wir auf Material warten müssen. Jede Unterbrechung ist kritisch und teuer.

Warum ist das kritischer als bei anderen Bauprojekten?
Wenn z.B. eine Unterlegscheibe für eine Dichtung fehlt, ist das im Normalfall ärgerlich, aber nicht tragisch. So etwas findet man in jedem Ladenregal – aber eben nicht auf hoher See. Eine solche Scheibe auf ein Schiff zu bringen, dauert zwei Tage und ist damit extrem teuer. Es ist also besser, wenn nichts fehlt und alles funktioniert.

Was bedeuten solche extremen Herausforderungen für Ihre Partner?
Für uns kommen ausschliesslich Qualitätsanbieter infrage. Sie müssen verlässlich, reaktionsfähig, präsent und proaktiv sein. Wir wollen mit unseren Lieferanten nicht eine rein transaktionsbezogene, sondern eine langfristige, auf Vertrauen basierende Beziehung pflegen. Schliesslich handelt es sich um Hunderttausende unterschiedlicher Teile, die alle verfügbar sein und funktionieren müssen – und das in einer Topqualität. Dabei einen verlässlichen Partner zu haben, ist für uns absolut zentral.

Im komplexen Offshore-Bereich sind die Partner von Hilti auf einen professionellen und reibungslosen Service angewiesen.

CHAMPION 2020

Wir pflegen eine direkte und tiefe Beziehung zu unseren Kunden.

Weshalb gerade Hilti?
Hilti steht international für Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit: ein Unternehmen, von dem man weiss, dass man erstklassige Unterstützung bekommt. Zudem arbeiten Technip und Hilti mit derselben Ausrichtung: Beide konzentrieren sich auf das High-End-Segment.

Wie sieht Ihre persönliche Zusammenarbeit mit Hilti aus?
Wir treffen uns mehrmals im Jahr und unsere Zusammenarbeit geht über eine typische Lieferanten-Kunden-Beziehung hinaus. Es ist eine Partnerschaft zwischen Fachleuten – und genau das ist es, was uns interessiert. Wir können offen miteinander reden, auch über Probleme, denn auch die gibt es immer mal. Und wir lösen diese gemeinsam.

Technip
Technip ist weltweit führend im Bereich Projektmanagement, Engineering und Konstruktion für die Energiewirtschaft. Von den tiefsten Subsea-Entwicklungen bis zu den grössten und komplexesten Offshore- und Onshore-Infrastrukturen im Bereich Öl und Gas bietet das Unternehmen technisch anspruchsvolle Lösungen. Technip betreibt auf allen Kontinenten moderne Industrieanlagen, unter anderem eine Flotte von Spezialschiffen für den Bau von Pipelines und Subsea-Konstruktionen.

EFFIZIENTE LÖSUNGEN FÜR DIE WELTAUSSTELLUNG.

Das italienische Holzbau-Unternehmen Stratex hat den Auftrag, für die kommende Expo in Mailand nicht nur alle Servicestruktur-Bauten wie gewerbliche Räume, Cafés, Büros oder Besucherinformationen zu erstellen, sondern auch den chinesischen Pavillon. Eine grosse Herausforderung für das traditionsreiche Familienunternehmen, das seit Projektbeginn mit Hilti eng zusammenarbeitet.

Als einer der weltweit führenden Anbieter anspruchsvoller Dachkonstruktionen im Wohn- und Gewerbebau sowie als Partner für nachhaltiges Bauen passt Stratex perfekt zum Motto der Expo 2015: „Feeding the Planet, Energy for Life." Mit diesem Thema will die Weltausstellung Antworten auf die zukünftigen Herausforderungen der Welternährung geben.

Der chinesische Pavillon ist nach dem deutschen der zweitgrösste auf der Expo. Die innovative Konstruktion bringt moderne Bautechnik mit natürlichen Einflüssen wie dem Sonnenlicht in Einklang. Stratex holte Hilti schon in der Frühphase des Projekts als Partner mit ins Boot. Die ersten Besprechungen zwischen beiden Partnern fanden direkt auf der Baustelle statt. Seitdem arbeitet Hilti eng mit Stratex und anderen Expo-Kunden zusammen und bietet dabei einige spezielle Serviceleistungen an. So wird

Werkzeug beispielsweise am selben Tag geliefert und repariert. Ein eigener Hilti Baustellencontainer ist direkt vor dem Baugelände der Expo 2015 errichtet worden, damit Stratex das Material schnell und unkompliziert besorgen kann.
Die Baustellenleitung von Stratex freut sich über den Mehrwert, den Hilti bietet – nicht nur in Form von Produkten, sondern auch durch die fachkundige Beratung. Die Inanspruchnahme des Flottenmanagements ermöglicht den Holzbauspezialisten, das Werkzeugbudget genau zu kalkulieren und auf kurzfristigen Mehrbedarf zu reagieren. Als an einer Stelle unklar war, wie mit einer speziellen Anwendung auf Holz verfahren werden muss, half Hilti mit dem Prototyp einer neuen Schraubtechniklösung.
Anspruchsvolle bautechnische Aufgaben, darunter diffizile Befestigungen an Holz, Isoliermaterial und Metall, konnten gemeinsam gelöst werden. Aber auch bei Anwendungen wie Messungen mit Lasertechnik, Diamantkernbohrungen oder Bohr- und Schneidarbeiten wird seit Monaten erfolgreich zusammengearbeitet.
Die Parallelen zwischen beiden Unternehmen sind für die Kooperation zusätzlich von Vorteil: Beide Mitte des 20. Jahrhunderts gegründet und anfänglich nur auf lokaler Ebene tätig, machten sie sich Schritt für Schritt weltweit einen Namen. Innovation, Forschung und Entwicklung, Sicherheit und Zuverlässigkeit sowie der Anspruch, wirtschaftlich nachhaltig zu handeln, sind für beide Firmen zentrale Kernelemente.
Wenn dann also Anfang Mai die Gäste aus aller Welt in Mailand eintreffen, um die insgesamt sechs Monate dauernde Weltausstellung zu besuchen, werden die architektonisch anspruchsvollen Holzgebäude mit dem durchgehenden Designkonzept von Stratex fertiggestellt sein – und natürlich auch der einzigartige chinesische Pavillon, der ein besonderes Erlebnis verspricht.

Für die Expo 2015 in Mailand löst Stratex anspruchsvolle bautechnische Aufgaben. Als Partner stellt Hilti vor Ort umfangreiche Serviceleistungen sicher.

„Lean Management ist der Schlüssel für effiziente, auf die Kunden und die Qualität ausgerichtete Betriebsabläufe. Es ist grossartig zu sehen, dass immer mehr Teammitglieder diesen Aspekt in ihrer täglichen Arbeit berücksichtigen.“

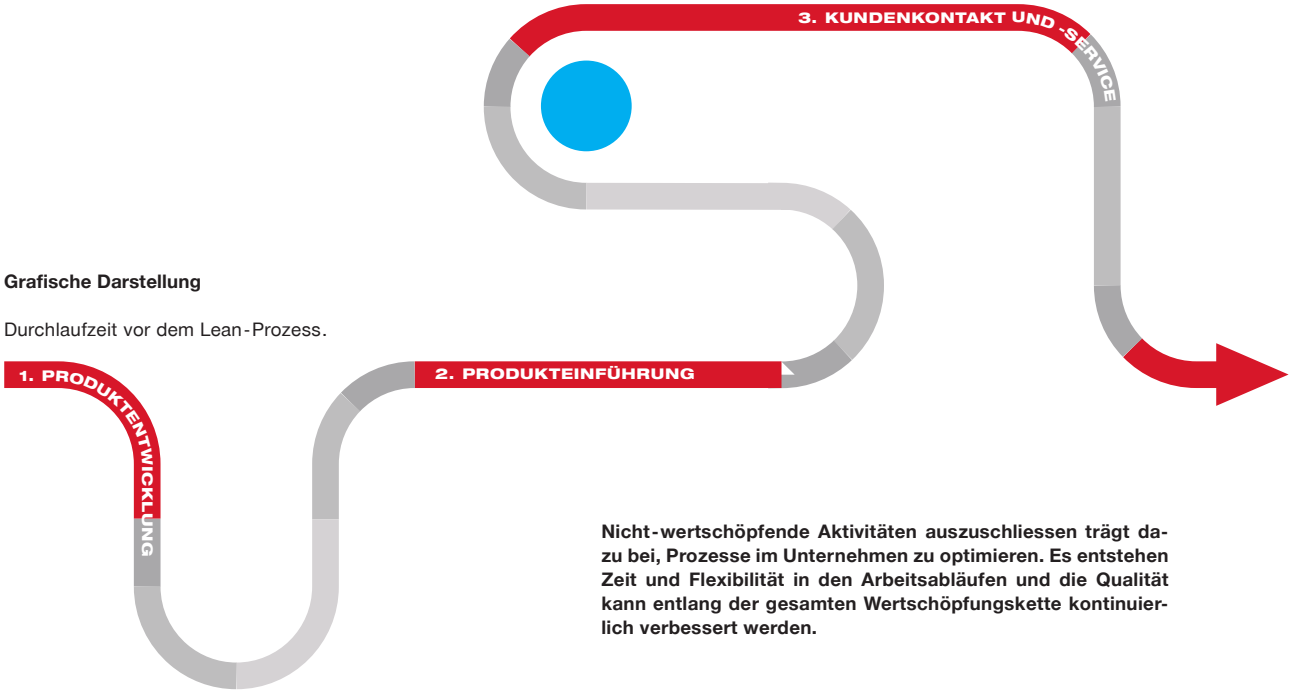
Nicolas Roland
Global Head of Transport and Warehousing

EFFIZIENT IN DER GESAMTEN WERTSCHÖPFUNGSKETTE.

Ein strategischer Pfeiler in der überarbeiteten Unternehmensstrategie von Hilti heisst „exzellente operative Leistung“. Im Fokus stehen unter anderem die effiziente Gestaltung der gesamten Wertschöpfungskette und eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung. Auf den Punkt gebracht bedeutet das: Lean@Hilti als gelebte Philosophie in allen Bereichen des Unternehmens fest zu verankern.

Neu ist der Lean-Gedanke im Unternehmen Hilti nicht. Allerdings hat er mit der Implementierung der Unternehmensstrategie Champion 2020 nochmals eine stärkere Bedeutung bekommen. Die Verbesserung von Qualität, Flexibilität und operativer Exzellenz bei gleichzeitiger Vermeidung von Verschwendung, Fehlern und unnötigen Kosten steht mehr denn je im Mittelpunkt.

Auf der Grundlage des Hilti Geschäftsmodells zieht sich das Lean-Konzept von der Lieferkette über die Produktentwicklung zur Produkteinführung bis hin zum direkten Kundenkontakt und den dazugehörigen Services. Erster Anknüpfungspunkt für das Lean-Management ist die Produktion, wie das Beispiel im Hilti Werk in Zhanjiang (Südchina) zeigt.



Grafische Darstellung

Durchlaufzeit vor dem Lean-Prozess.

Nicht-wertschöpfende Aktivitäten auszuschliessen trägt dazu bei, Prozesse im Unternehmen zu optimieren. Es entstehen Zeit und Flexibilität in den Arbeitsabläufen und die Qualität kann entlang der gesamten Wertschöpfungskette kontinuierlich verbessert werden.

Durchlaufzeit nach dem Lean-Prozess.

Dort werden unter anderem Ankerstäbe produziert und weltweit an Kunden in der Bauindustrie geliefert. Mit einem umfassend angelegten Lean-Programm konnte die gesamte Wertschöpfungskette in der Herstellung optimiert und Produktionszeiten um bis zu 60 Prozent verkürzt werden. Dies führte zu einer massiven Verbesserung der Qualität bei gleichzeitiger Reduktion der Gesamtkosten. Ein Ergebnis, auf das das funktionsübergreifende achtköpfige Team – bestehend aus Supply Chain Manager, Maschinenmeister, Sourcing Manager, Spezialist für Produktionstechnik, Produktionsmitarbeiter, Qualitätsmanager sowie Logistikfachmann und Controller – ebenso wie der Zulieferer, besonders stolz ist.

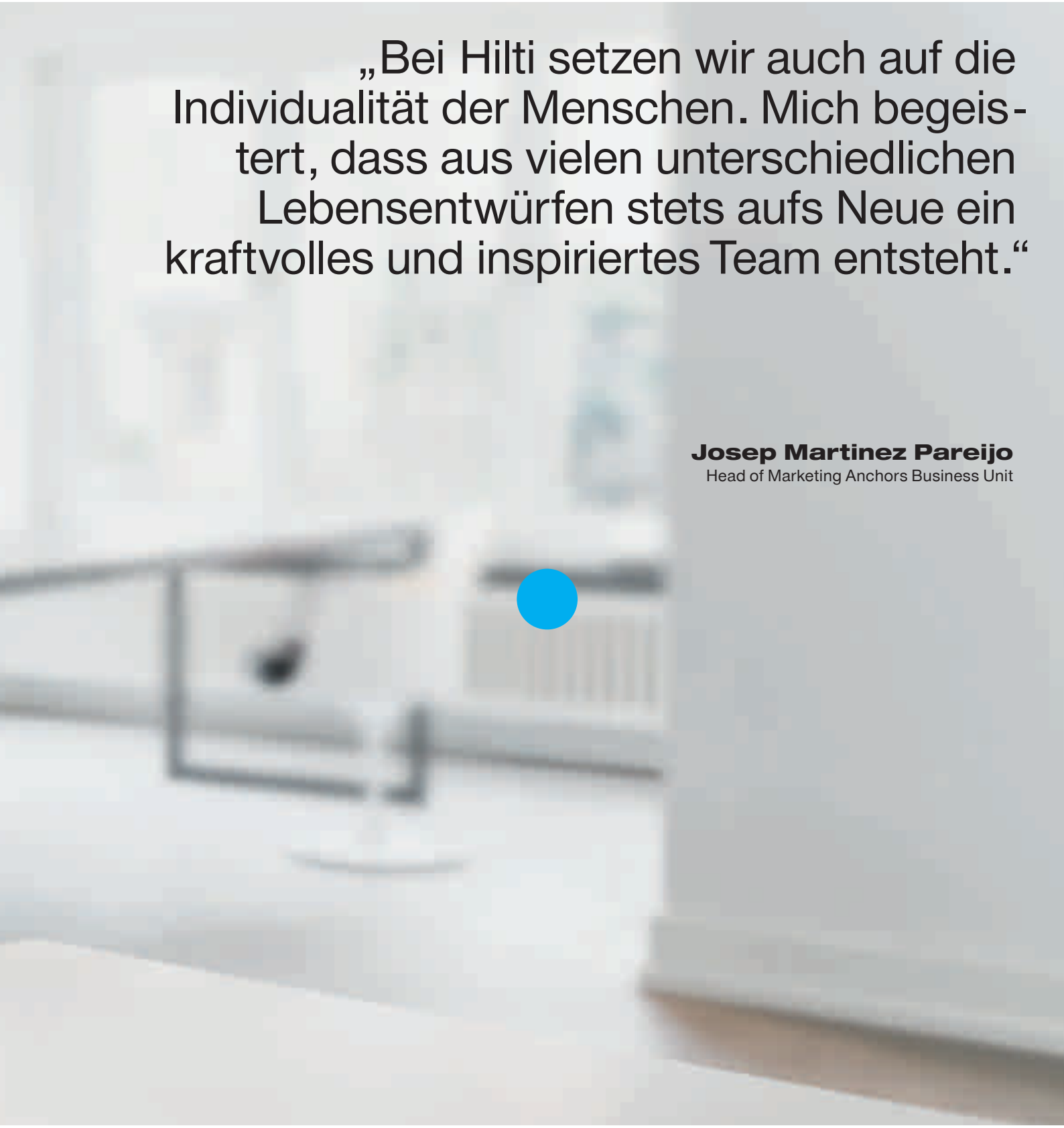
Ein weiteres Beispiel ist die Errichtung eines Reparaturzentrums in Kalifornien nach den Lean-Prinzipien. Unter Berücksichtigung der optimalsten Arbeitswege, effizientesten Abläufe und schlanksten Prozesse konnte erreicht werden, dass sämtliche Reparaturen um 50 Prozent schneller erledigt werden. Darüber hinaus bieten die verbesserten Arbeitsplätze den Mitarbeitenden beste Rahmenbedingungen in Bezug auf eine konsequente Praxisorientierung und modernste Infrastruktur, wie etwa eine massgeschneiderte Softwarelösung, um Bestellungen zu verfolgen und Reparaturzeiten anzuzeigen. Aber auch ergonomische und gesundheitsrelevante Aspekte konnten mit eingearbeitet werden. So wurde die Arbeitsplatzgestaltung durch flexible Arbeitshöhen verbessert und durch den Einsatz von speziellen Haltevorrichtungen das Werkzeuggewicht um mehr als 80 Prozent reduziert.

Dass der Lean-Gedanke auch in weitere Bereiche des Unternehmens vordringt, zeigt sich an der Produkteinführung des Direktbefestigungsgerätes DX2.

Die Anwendung ausgewählter Lean-Development-Methoden wie Obeya und Shopfloor-Management haben dabei geholfen, die Abläufe und Prozesse bei der Produktentwicklung mit den Partnern weiter zu optimieren und damit das Gerät sieben Monate früher als geplant auf den Markt zu bringen.

Aber auch in den Verkaufseinheiten des Unternehmens ist Lean im Sinne einer effizienten Bearbeitung sowie der Verbesserung von Qualität und Flexibilität für einen exzellenten Kundenservice immer stärker spürbar: So wurden beispielsweise in der türkischen Marktorganisation Vertriebsabläufe und Prozesse so analysiert, dass frühzeitig alle Angaben der Kundenanfrage vorliegen, um zusätzliche Klärungsschleifen und Wartezeiten zu vermeiden.

CHAMPION 2020
Wir stehen für exzellente operative Leistung.



„Bei Hilti setzen wir auch auf die Individualität der Menschen. Mich begeistert, dass aus vielen unterschiedlichen Lebensentwürfen stets aufs Neue ein kraftvolles und inspiriertes Team entsteht.“

Josep Martinez Pareijo
Head of Marketing Anchors Business Unit

DAS TEAM MACHT DEN UNTERSCHIED.

Innovation ist seit der Gründung von Hilti im Jahr 1941 ein zentraler Pfeiler des Erfolgs. Ein wichtiger Faktor dabei: Höchstleistung durch Teamarbeit. Das neu gebaute Innovationszentrum am Konzernhauptsitz in Schaan spiegelt diesen unverändert hohen Anspruch wieder.

Innovationen sind der wichtigste Treiber des Fortschritts und damit Garant für den langfristigen Geschäftserfolgs von Unternehmen. Im Rahmen der überarbeiteten Unternehmensstrategie Champion 2020 will Hilti seine bereits heute hohe Innovationskraft weiter stärken und die Position als einer der führenden Partner der Bauindustrie festigen. Entsprechend investiert das Unternehmen nicht nur in neue Technologien, sondern auch in die Menschen, ihre Vielfalt, ihre Fähigkeiten und die Art und Weise der Zusammenarbeit.

Erfolgreiche Innovationen entstehen nicht über Nacht und schon gar nicht von selbst. Neben einer klaren Strategie, effizienten Prozessen und fachlichem Knowhow braucht es vor allem eine Kultur, die den Erfindergeist der Menschen, ihre Freude und auch den Mut fördert, die Grenzen des Herkömmlichen zu überschreiten. Wer also wie Hilti im anspruchsvollen Innovationsgeschäft ganz vorne mitmischen will, muss auf ein global vernetztes Team von hoch qualifizierten Spezialisten bauen und ihnen ein optimales Arbeitsumfeld bieten. Ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeitenden nicht nur wohlfühlen, sondern auch ihre Ideen entwickeln, testen und letztendlich verwirklichen können.

Ort der Inspiration und des Austauschs

Das neue Innovationszentrum am Liechtensteiner Hauptsitz zeugt von diesem Anspruch. Mit Gesamterstellungskosten in Höhe von rund CHF 100 Mio. ist das neue Gebäude das grösste Investitionsprojekt in der Unternehmensgeschichte. Nachdem das in den 60er-Jahren gebaute Technische Zentrum in Schaan an seine Kapazitätsgrenzen gekommen war, hat sich Hilti intensiv mit der Frage beschäftigt, wie Gebäudearchitektur und Innovationsprozess erfolgreich

CHAMPION 2020

Wir bauen auf unser leistungsstarkes globales Team.

Erfolgreiche Innovationen entstehen in global vernetzten Teams mit hochqualifizierten Spezialisten.

Im neuen Innovationszentrum am Hauptsitz in Liechtenstein finden rund 400 Mitarbeitende ein optimales Arbeitsumfeld, um Ideen zu entwickeln, zu testen und zu verwirklichen.

zusammenspielen können. Mit dem Ziel, die Innovationskraft weiter zu stärken sowie Effektivität und Effizienz der Forschungs- und Entwicklungsprozesse zu steigern, wurde der Bau nach dreieinhalb Jahren fertiggestellt.

Konzipiert als Ort der Inspiration, beherbergt das neue, multifunktionale Gebäude alle in den Innovationsprozess involvierten Funktionen und vereint mit kurzen Wegen nicht nur Büros, sondern auch Versuchsbereiche, Labors und Werkstattflächen. Dem engen Zusammenspiel der rund 400 Mitarbeitenden aus den Bereichen Projektmanagement, Entwicklung, Marketing, Konstruktion, Prototypenbau, Test, Einkauf und Produktion wird innerhalb der Gebäudearchitektur vollends Rechnung getragen.

Vergleichbar ist das neue Innovationszentrum mit einem riesigen Kooperationsraum. Die offene Gestaltung schafft Transparenz und Durchlässigkeit und animiert die Mitarbeitenden zum gegenseitigen Austausch. Sie bietet aber auch Rückzugszonen für vertrauliche Gespräche, Gruppenarbeiten und den informellen Dialog. Allerdings entstehen Produkt- und Serviceinnovationen bei Hilti nicht nur in Liechtenstein. Weitere Entwicklungsstandorte des Unternehmens sind in Kaufering in der Nähe von München, in den USA, in Shanghai und Südchina sowie im ungarischen Kecskemét, die alle intensiv zusammenarbeiten. An jedem Standort vereint Hilti die besten Fachkräfte mit den besten Technologien und einem exzellenten globalen Partnernetzwerk, denn nur ein leistungsstarkes und eng kooperierendes globales Team kann in einem immer härter geführten Wettbewerb Innovationen als Hauptdifferenzierungsmerkmal sicherstellen.

„Unsere Unternehmenskultur verhält sich wie Yin und Yang. Mitarbeiter-orientierung und Leistungsanspruch scheinen sich zu widersprechen, sind aber dennoch aufeinander bezogene Prinzipien. Es fasziniert mich, diesen Weg bei Hilti mitgestalten zu können.“

Elisa Wong
Head of Human Resources, Asia

NÄHRBODEN FÜR LEIDENSCHAFT.

Menschen prägen Unternehmen. Sie verleihen ihnen ein Gesicht, Charakter, Profil und führen sie zum Erfolg. Aus dieser Überzeugung schöpft Hilti seine Stärke.

„The Hilty Way“, die mitarbeiter- und leistungsorientierte Unternehmenskultur, bildet das Fundament der Strategie Champion 2020. Seine Wurzeln reichen weit zurück: Schon Firmengründer Martin Hilti war überzeugt, dass persönliches Wachstum und Unternehmenswachstum in Einklang stehen müssen, um langfristig erfolgreich sein zu können. Die Mitarbeitenden erhalten Verantwortung, Freiraum und Vertrauen, sie erwidern dies mit hoher Motivation und Leistungsbereitschaft. Das ist die Grundlage für innovative Problemlösungen, mit denen Hilti seine Kunden begeistert. Zudem entsteht dadurch eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen und den Grundwerten „Integrität“, „Mut zur Veränderung“, „Teamarbeit“ und „Engagement“. Diese stehen für die Art und Weise, wie das Management agiert und wie alle miteinander umgehen. Die Inhaberfamilie, der Verwaltungsrat und die Konzernleitung bekennen sich klar dazu, diese Werte zu leben. Das bildet den Rahmen, der Orientierung gibt und Vertrauen schafft.

Vorbild sein heisst vorleben

Eine lebendige Kultur hängt auch davon ab, ob sie für die Mitarbeitenden erlebbar ist. Deshalb sind die Führungskräfte hinsichtlich ihrer Vorbildfunktion besonders gefordert. Sie müssen authentisch sein und tun, was sie sagen. Berechenbarkeit, Ehrlichkeit, Transparenz und die Nähe zu den Mitarbeitenden sind dabei wichtige Kriterien. So besucht beispielsweise das Top-Management regelmässig Hilti Standorte und fährt mit Vertriebsmitarbeitenden zu Kundenbesuchen. Monatlich treffen sich 20 zufällig ausgewählte Mitarbeitende am Hauptsitz mit der Konzernleitung zu einem Frühstück, bei dem aktuelle Fragen erörtert und durchaus kritisch diskutiert werden. Die regelmässigen Kultur-Workshops werden sowohl von Verwaltungsrat und Konzernleitung als auch von allen rund 22 000 Mitarbeitenden weltweit durchlaufen. Dafür investiert Hilti jährlich etwa 31 000 Arbeitstage und rund CHF 8 Mio.

CHAMPION 2020

Wir stellen Mitarbeitende und Leistung ins Zentrum unserer Kultur.

Was es umzusetzen gilt, wird auch gemessen. Das Instrument hierfür ist die jährliche freiwillige Mitarbeiterumfrage GEOS, die Mitarbeitenden die Möglichkeit gibt, ihre Meinung detailliert und anonym kundzutun. Die Beteiligungsquote liegt konstant bei über 90 Prozent. 2014 gaben 93 Prozent an, stolz zu sein, bei Hilti zu arbeiten. 82 Prozent würden Hilti als guten Arbeitgeber empfehlen. Und 94 Prozent sind bereit, das Möglichste für den Erfolg des Unternehmens zu tun. Auch in externen Arbeitgeberstudien ist Hilti regelmässig in den vorderen Rängen zu finden. Beispielsweise reihte das Great Place to Work®-Institut Hilti 2014 europaweit auf Platz 17 ein, im Jahr zuvor weltweit auf Platz 15.
Solche Zahlen sind aber nur dann eine harte Währung, wenn die Unternehmenskultur mit der erforderlichen Ernsthaftigkeit betrieben und stets weiterentwickelt wird. „The Hilti Way“ ist kein starres Korsett, sondern wird laufend aktualisiert und an das unternehmerische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld angepasst. Eine Unternehmenskultur mit starkem Bezug zu einer klaren Unternehmensstrategie und mit nachvollziehbaren Zielen ist die Voraussetzung dafür, dass alle gemeinsam denselben Weg gehen können. Das Management muss verlässlich und berechenbar agieren, die Führungskräfte müssen die relevanten Themen identifizieren und deren Bedeutung vermitteln. Das ist der Nährboden, auf dem das wächst, was für den langfristigen Erfolg entscheidend ist: Leidenschaft für das Unternehmen.

KONZERNLEITUNG.

Die Konzernleitung im neuen Innovationszentrum am Hauptsitz in Liechtenstein.
V.l.n.r.: Jörg Kampmeyer, Stefan Nöken, Jahangir (Jan) Doongaji, Christoph Loos, Matthias Gillner und Marco Meyrat.

Jörg Kampmeyer
Vaduz, Liechtenstein

Jörg Kampmeyer (1968, Deutschland) ist seit April 2011 CFO und Mitglied der Konzernleitung. Er ist für die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Konzernstrategie verantwortlich. Jörg Kampmeyer studierte an der RWTH Aachen Maschinenbau und Wirtschaftswissenschaften und war im Anschluss für verschiedene internationale Unternehmensberatungen tätig. 2002 begann er seine Laufbahn bei Hilti als Leiter der Konzernentwicklung und verantwortete ab 2003 das strategische Marketing des Konzerns. 2006 erfolgte der Wechsel nach Deutschland, wo er zunächst eine Vertriebsregion leitete und im Jahresverlauf die Geschäftsführung von Hilti Deutschland übernahm. Ab 2010 führte er zusätzlich die Marktregion Zentraleuropa.

Dr. Stefan Nöken
Mörschwil, Schweiz

Stefan Nöken (1965, Deutschland) ist seit Anfang 2007 Mitglied der Konzernleitung. Er verantwortet die Bereiche Befestigungstechnik und Logistik. Nach dem Studium zum Maschinenbauingenieur an der Technischen Hochschule Aachen, das er mit dem Doktorat abschloss, war er am Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie in Aachen tätig. Im Jahr 2000 wechselte er als Leiter Corporate Engineering zu Hilti. 2004 übernahm er die Verantwortung für das Supply Chain Management. Stefan Nöken ist Vorsitzender des Kuratoriums des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie in Aachen und Mitglied des Industry Executive Advisory Board des Studiengangs „Executive MBA in Supply Chain Management“ an der ETH Zürich.

Jahangir (Jan) Doongaji
Maienfeld, Schweiz

Jahangir (Jan) Doongaji (1967, Indien/Schweiz) ist seit Anfang 2014 Mitglied der Konzernleitung und für die Bereiche Elektrogeräte und Konzernforschung verantwortlich. Nach seinem Maschinenbau-Studium an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich war er von 1992 bis 2000 bei einem internationalen Industrieunternehmen in unterschiedlichen Funktionen weltweit tätig. Während dieser Zeit schloss er einen MBA am INSEAD in Fontainebleau (Frankreich) ab. 2000 begann er seine Laufbahn bei Hilti und leitete zunächst in der Marktorganisation Schweiz den Kundendienst. 2002 wechselte er nach Schaan und verantwortete verschiedene Positionen in den Business Units. Zuletzt leitete er die Business Unit Power Tools and Accessories. Jahangir Doongaji ist Mitglied des Boards der European Power Tool Association (EPTA).

Dr. Christoph Loos
Vorsitzender der Konzernleitung
Schaan, Liechtenstein

Christoph Loos (1968, Deutschland) übernahm im Januar 2014 den Vorsitz der Konzernleitung, der er seit 2007 angehört. In den ersten vier Jahren seiner Amtszeit verantwortete er die Bereiche Finanzen, Personal, IT und Konzernstrategie. Ab 2011 übernahm er den Bereich Emerging Markets sowie das globale Energie- & Industriegeschäft. Christoph Loos arbeitete nach Beendigung seines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen für eine internationale Unternehmensberatung in Deutschland und China. 2001 wechselte er zu Hilti, leitete zunächst den Bereich Konzernentwicklung und baute im Anschluss das strategische Marketing im Unternehmen auf. Ende 2003 folgte der Wechsel nach Deutschland, wo er mit der Leitung einer Vertriebsregion betraut wurde. Ab 2005 übernahm er die Geschäftsführung der Marktorganisation Deutschland. Christoph Loos ist Mitglied des Stiftungsrats der St. Galler Stiftung für Internationale Studien.

Matthias Gillner
Grabs, Schweiz

Matthias Gillner (1967, Deutschland) ist seit April 2011 Mitglied der Konzernleitung. Zunächst für die Bereiche Elektrogeräte und Konzernforschung verantwortlich, hat er seit Beginn 2014 den Bereich Emerging Markets sowie das globale Energie- & Industriegeschäft übernommen. Matthias Gillner studierte Verfahrenstechnik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Von 1993 bis 2000 war er für eine internationale Unternehmensberatung tätig und erwarb in dieser Zeit am INSEAD in Fontainebleau (Frankreich) einen MBA. Er begann seine Karriere bei Hilti im Jahr 2000 als Leiter der Konzernentwicklung. Mitte 2001 übernahm er die Position des Personalleiters im Konzern und wechselte anschliessend in die Business Unit Messtechnik. Von 2006 bis Ende 2013 war er Leiter der Business Area Elektrogeräte & Zubehör.

Marco Meyrat
Chur, Schweiz

Marco Meyrat (1963, Schweiz) ist seit Anfang 2005 Mitglied der Konzernleitung. Er ist für die Märkte in Europa und Nordamerika verantwortlich. Nach Abschluss eines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität St. Gallen begann er seine Karriere 1989 als Produktmanager bei Hilti am Hauptsitz in Schaan. Nach verschiedenen Positionen in den Hilti Länderorganisationen Frankreich und Deutschland wurde er 1999 zum Geschäftsführer der Marktorganisation Schweiz ernannt. 2002 übernahm er die Geschäftsführung der deutschen Marktorganisation. Marco Meyrat ist Mitglied im Verwaltungsrat der OLMeRO AG, Glattbrugg, Schweiz.

VERWALTUNGSRAT.

Der Verwaltungsrat in der Versuchshalle des neuen Innovationszentrums.
V.l.n.r.: Michael Jacobi, Giorgio Behr, Tis Prager, Michael Hilti, Pius Baschera, Barbara Milian Thoralfsson, Kim Fausing und Heinrich Fischer.

Dr. Michael Jacobi
Binningen, Schweiz

Michael Jacobi (1953; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) wurde 2007 in den Verwaltungsrat berufen. Er studierte Betriebsökonomie an der Universität St. Gallen und an der University of Washington, Seattle, und promovierte 1979 in St. Gallen. Von 1978 bis 2007 nahm er in Brasilien, den USA und der Schweiz verschiedene Führungsaufgaben im Finanzbereich der Ciba Geigy AG, später in der Ciba Spezialitätenchemie AG, Basel, wahr. Von 1996 bis 2007 war er deren weltweiter Finanzchef. Heute ist Michael Jacobi selbstständiger Unternehmensberater. Seit 2003 ist er Mitglied des Verwaltungsrats der Sonova Holding AG, Stäfa, seit Dezember 2008 Trustee des Martin Hilti Familien Trust und seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats der Actelion Pharmaceuticals Ltd in Allschwil.

Prof. Dr. Giorgio Behr
Buchberg, Schweiz

Giorgio Behr (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2015), Honorarprofessor der Universität St. Gallen, war bereits von 1993 bis 2007 Mitglied des Verwaltungsrats der Hilti Aktiengesellschaft. Seit Januar 2008 ist er Trustee des Martin Hilti Familien Trust und im Januar 2009 ist er erneut in den Verwaltungsrat der Hilti Aktiengesellschaft gewählt worden. Giorgio Behr doktorierte an der juristischen Fakultät der Universität Zürich und erwarb sowohl das Anwaltspatent als auch das Diplom als Wirtschaftsprüfer. Heute ist er Unternehmer im Industriebereich (Behr Bircher Cellpack BBC Group). Darüber hinaus ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der ZF Friedrichshafen AG.

Dr. Tis Prager
Zumikon, Schweiz

Tis Prager (1948; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) gehört seit Juni 2006 dem Verwaltungsrat an. Er doktorierte 1975 an der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Zürich, erwarb 1978 das Zürcher Anwaltspatent und ist Gründungspartner der auf internationales Wirtschaftsrecht spezialisierten Anwaltskanzlei Prager Dreifuss mit Büros in Zürich und Bern. Tis Prager ist unter anderem Präsident der Scherer & Bühler AG, Meggen, der Hotel Zürich AG (Marriott), Zürich, der Emil Hitz AG, Bassersdorf, Mitglied des Verwaltungsrates der Bourquin Gruppe, Couvet, sowie früherer Präsident der IE Engineering Group AG, Zürich, und der Caprez Ingenieure AG, Chur. Zudem ist er aktiv bei STEP, der Society of Trust and Estate Practitioners.

Michael Hilti
Schaan, Liechtenstein

Michael Hilti (1946; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2015) ist der Sohn des Unternehmensgründers Prof. Dr. h.c. Martin Hilti und seit 1990 Mitglied des Verwaltungsrats. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen war er für eine Bank in London tätig, ehe er 1974 als stellvertretender Vorstand Marketing ins Familienunternehmen eintrat. Zwei Jahre später wurde er in die Konzernleitung berufen, deren Vorsitz er von 1990 bis 1993 übernahm. Von 1994 bis 2006 präsidierte er den Verwaltungsrat. Michael Hilti ist Trustee des Martin Hilti Familien Trust und Mitglied des Stiftungsrats der Hilti Foundation.

Prof. Dr. Pius Baschera
Präsident des Verwaltungsrats
Zürich, Schweiz

Pius Baschera (1950; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) ist Verwaltungsratspräsident der Hilti Aktiengesellschaft. Seine Ausbildung zum Maschineningenieur und Betriebswissenschafter an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er mit der Promotion ab. 1979 trat er als Leiter Produktions-Controlling in die Hilti Aktiengesellschaft ein. Vor seiner Ernennung zum Verwaltungsratspräsidenten war er 13 Jahre lang Vorsitzender der Konzernleitung. Pius Baschera ist heute Mitglied des Verwaltungsrats der Roche Holding AG, Basel, und der Schindler Group, Hergiswil, Mitglied des Beirats von Vorwerk & Co., Wuppertal, und der Ardex GmbH, Witten, Präsident des Verwaltungsrats der Venture Incubator AG, Zug, und Professor für Unternehmensführung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich.

Barbara Milian Thoralfsson
Oslo, Norwegen

Barbara Milian Thoralfsson (1959; gewählt bis zur Generalversammlung 2016) wurde im September 2014 in den Verwaltungsrat berufen. Sie verfügt über einen MBA-Abschluss in Marketing und Finanzwesen der Columbia University, New York, und einen BA in Psychologie der Duke University in North Carolina. Barbara Milian Thoralfsson war als CEO in der Telekom-Industrie und im Konsumgüter-Sektor tätig und hat als nicht-exekutives Verwaltungsratsmitglied von börsenkotierten und privaten, internationalen Unternehmen reichhaltige Erfahrung gesammelt. Seit 2006 ist sie Unternehmerin im Industrie-Sektor (Fleming Industrier AS, Oslo) und seit 2007 Industrie-Beraterin bei EQT Partners, Oslo. Sie hält Verwaltungsrats-Mandate bei SCA AB, Stockholm, Telenor ASA, Oslo, ColArt Ltd Holdings, London, und Norfolier GreenTec AS, Oslo.

Kim Fausing
Sonderborg, Dänemark

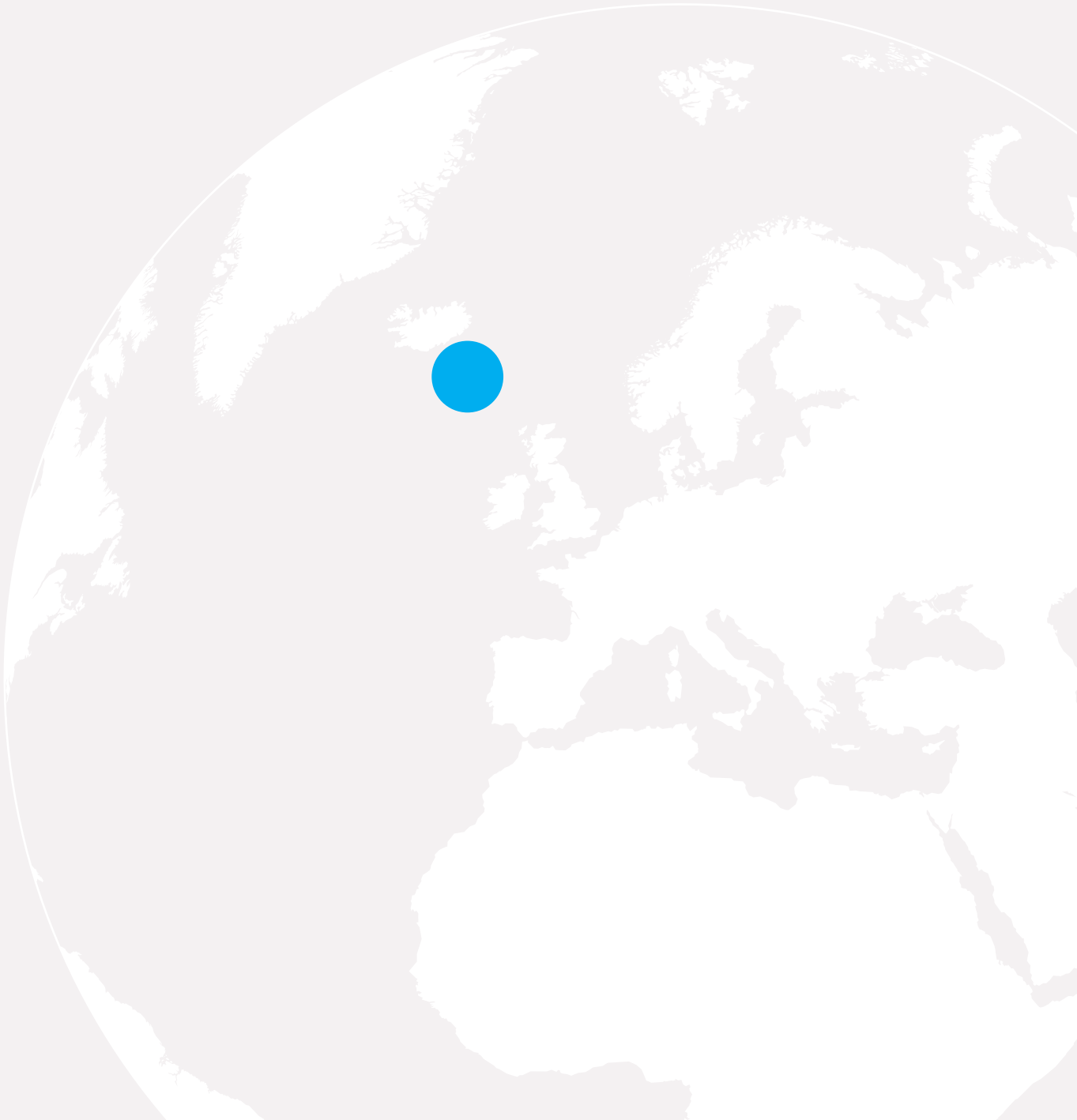
Kim Fausing (1964; gewählt bis zur Generalversammlung 2016) wurde 2010 in den Verwaltungsrat gewählt. Er studierte Maschinenbau am Aarhus Teknikum in Dänemark und besitzt seit 1996 einen MBA der Henley Business School in London. Seine berufliche Karriere führte ihn 1990 zur Hilti Gruppe, in der er bis 2007 verschiedene leitende Funktionen in Europa und Asien ausübte. Nach seinem Wechsel zur dänischen Danfoss Gruppe wurde Kim Fausing im Januar 2008 zum Chief Operating Officer und Mitglied der Konzernleitung ernannt. Er ist zudem Vizepräsident der Velux Gruppe in Kopenhagen (Dänemark).

Heinrich Fischer
Rüschlikon, Schweiz

Heinrich Fischer (1950; wiedergewählt bis zur Generalversammlung 2016) gehört dem Verwaltungsrat seit 2007 an. Sein Studium der Elektrotechnik und der Technischen Physik an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich schloss er 1973 mit dem Ingenieurdiplom ab, um anschliessend berufsbegleitend an der Universität Zürich bis zum Lizentiatsabschluss 1976 Betriebswirtschaft zu studieren. Ab 1977 war er bei der Oerlikon Bührle Holding, der Balzers AG (1980 bis 1989) und schliesslich wieder bei der Oerlikon Holding (1990 bis 1995) in leitenden Managementfunktionen tätig. Von 1996 bis 2007 war er Vorsitzender der Konzernleitung der Saurer AG, Arbon. Heinrich Fischer ist Mitglied des Verwaltungsrats der Tecan AG, der Orell Füssli AG (Präsident), der Sensirion AG und der SWM Inc.

Stahl-auf-Stahl-Befestigungen werden traditionell häufig durch Schweissungen hergestellt. Diese stellen nicht nur hohe Ansprüche an die korrekte Ausführung durch den Installateur, sondern sind auch mit grossem Nacharbeitungsaufwand verbunden, um den erforderlichen Korrosionsschutz herzustellen. Diesen aufwändigen und potenziell fehleranfälligen Prozess ersetzt das X-BT-System mit einer Lösung, die bestechend einfach und zuverlässig ist.

CORPORATE RESPONSIBILITY.



UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG.

Team members	User health and safety	Social responsibility	Compliance and business ethics	Environment
Mitarbeitende für Hilti begeistern und entsprechend ihren Fähigkeiten entwickeln	Lösungen für mehr Sicherheit und Produktivität für unsere Kunden bieten	Einen Beitrag zur nachhaltigen gesellschaftlichen Entwicklung leisten	Gesetzliche und ethische Standards einhalten	Durch aktives Management die Auswirkungen auf die Umwelt kontrollieren

Wir verbinden nachhaltigen unternehmerischen Erfolg mit ganzheitlicher Verantwortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt. Dieses Bekenntnis umzusetzen und es tagtäglich zu leben, geht bereits auf den Firmengründer Martin Hilti zurück. Aus diesem Grund ist Corporate Responsibility bei Hilti ein integraler Bestandteil des Geschäftsmodells und bedeutet, dass wir ethisch und nachhaltig handeln und unsere Verantwortung gegenüber unseren Teammitgliedern, Kunden, Partnern und Lieferanten sowie der Gesellschaft und der Umwelt wahrnehmen. Denn verantwortliches Handeln und langfristiger wirtschaftlicher Unternehmenserfolg sind für uns untrennbar miteinander verbunden.

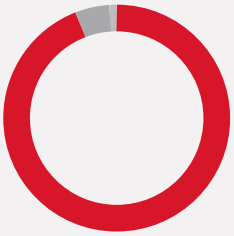
Die Basis unseres Verantwortungsbewusstseins bildet die von unseren rund 22 000 Teammitgliedern gelebte Unternehmenskultur. Unsere Werte „Integrität“, „Mut zur Veränderung“, „Teamarbeit“ und „hohes Engagement“ definieren das Wie unseres Miteinanders. Sie bestimmen unser tägliches Handeln in allen Bereichen und an allen Standorten – und tragen dazu bei, dass sich unsere Mitarbeitenden mit Engagement und Leidenschaft für Hilti einsetzen.

Rechtmässiges, ethisches Verhalten und fairer Wettbewerb sind essenzielle Aspekte bei all unseren Tätigkeiten. Im Code of Conduct verpflichten wir uns weltweit zur Einhaltung gesetzlicher und ethischer Regeln und vereinbaren höchste Qualitätsstandards mit unseren Lieferanten. Darüber hinaus sorgen unsere Mitgliedschaften im UN Global Compact und der Partnering Against Corruption Initiative für Transparenz und korruptionsfreie Geschäftsprozesse sowie für die Erfüllung sozialer und ökologischer Standards.

MITARBEITERZUFRIEDENHEIT.

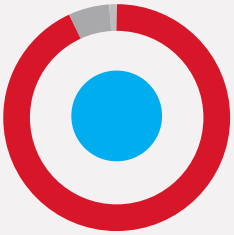
Mitarbeitende, die bereit sind, das Möglichste für den Erfolg von Hilti zu tun.

94 % positiv
5 % neutral
1 % negativ



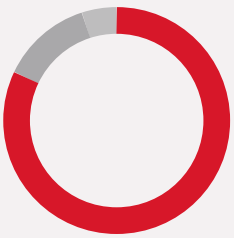
Mitarbeitende, die stolz sind, bei Hilti zu arbeiten.

93 % positiv
6 % neutral
1 % negativ



Mitarbeitende, die Hilti als guten Arbeitgeber empfehlen.

82 % positiv
13 % neutral
5 % negativ

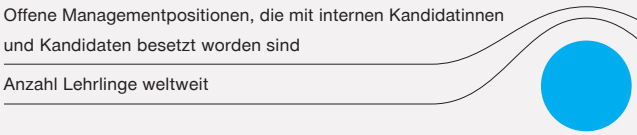


Einmal im Jahr führt Hilti weltweit eine Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit durch. Die Beteiligungsquote bei dieser internen GEOS-Umfrage (Global Employee Opinion Survey) lag im vergangenen Jahr bei 91 Prozent.

MITARBEITER- UND LEISTUNGSORIENTIERTE UNTERNEHMENSKULTUR.

Um kompetente und hochmotivierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, setzen wir auf eine mitarbeiter- und leistungsorientierte Unternehmenskultur. Exzellente Leistung, daraus resultierender Erfolg und Teilnahme an dessen Resultat stehen deshalb im Mittelpunkt unserer Strategie Champion 2020. Im Jahr 2014 wurden insgesamt rund 31 000 Arbeitstage in Unternehmenskultur-Workshops investiert.

Die Menschen bei Hilti	**2014**	**2013**	**2012**	**2011**
Anzahl Arbeitstage, welche die Mitarbeitenden für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet haben	31 000	24 000	24 000	24 000
Finanzieller Aufwand für die Unternehmenskultur-Workshops (in Mio. CHF)	8,2	8,9	7,6	8,5
Fluktuation	13,6 %	14,1 %	15 %	14 %
Integrationserfolg*	83,6 %	82,4 %	78 %	83 %
Offene Managementpositionen, die mit internen Kandidatinnen und Kandidaten besetzt worden sind	74,6 %	82,2 %	88 %	81 %
Anzahl Lehrlinge weltweit	333	331	348	366
ANZAHL MITARBEITENDE PER 31. DEZEMBER	**22 248**	**21 456**	**21 139**	**21 848**



* Der Integrationserfolg misst die Anzahl der Mitarbeitenden, die während der letzten zwei Jahre bei Hilti eintraten und immer noch im Unternehmen beschäftigt sind.

CODE OF CONDUCT FÜR LIEFERANTEN.

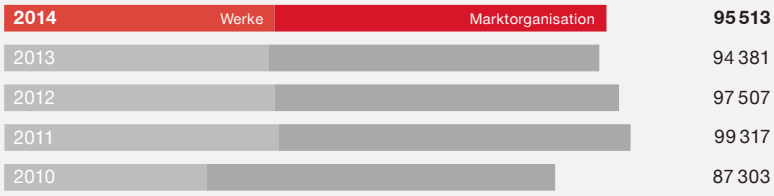
Jeder potenzielle Hilti Lieferant durchläuft ein umfassendes Audit, bevor er als offizieller Partner in Betracht gezogen wird. Neben Themen wie Technologie, Qualität und Effizienz wird dabei auch die Übereinstimmung mit den Vorgaben unseres Verhaltenskodex für Lieferanten (Code of Conduct for Suppliers) überprüft, der auf den Compliance-Standards basiert. Dieser Verhaltenskodex ist Bestandteil des Vertrages und verpflichtet den Lieferanten, die darin aufgeführten Prinzipien einzuhalten. Dabei handelt es sich um klare Richtlinien zur Einhaltung hoher Standards im Bereich soziale Verantwortung und Umweltverantwortung sowie um die Verpflichtung zur Nulltoleranz gegenüber jeder Art von Korruption.

Die Einhaltung des Kodex wird von Hilti eng überwacht. So werden alle relevanten Lieferanten für direkt produktives Material und Verbundprodukte in risikobehafteten Gebieten regelmässig von einer international anerkannten und unabhängigen Organisation kontrolliert. 2014 wurden 28 Lieferanten in den folgenden Ländern überprüft: China, Taiwan, Rumänien, Türkei und Vereinigte Arabische Emirate.

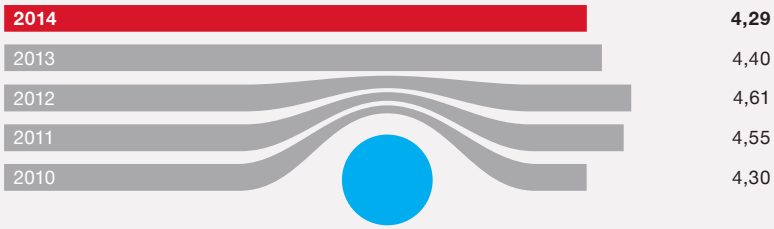
UMWELTBEZOGENE KENNZAHLEN

a)

CO_2-Emissionen der Gruppe in t (CO_2-Äquivalent)



CO_2-Emissionen pro Mitarbeitenden in t



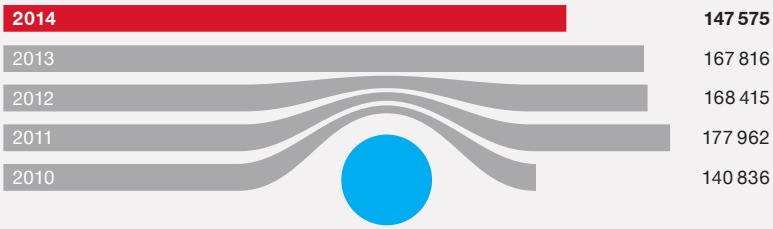
b)

Energieverbrauch in den Hilti Werken in MWh

a) Die CO_2-Bilanz der Hilti Gruppe hat sich im Jahr 2014 leicht erhöht, was auf ein höheres Produktionsvolumen und mehr Mitarbeitende weltweit zurückzuführen ist. Seit 2012 sind die Gesamtemissionen insgesamt um 2,0 Prozent und die Emissionen pro Mitarbeitenden um 6,9 Prozent gesunken. Das Ergebnis massgeblich positiv beeinflust haben Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz in der Produktion und der Umstieg auf eine kraftstoffeffizientere Fahrzeugflotte unserer Vertriebsmitarbeitenden.
b) Der leichte Rückgang des Energieverbrauchs in den Werken trotz der Produktionssteigerung zeigt, dass die zahlreichen Aktivitäten zur Erhöhung der Energieeffizienz mittlerweile Früchte tragen. So konnte z.B. allein in unserem Liechtensteiner Werk durch die Ausrüstung von Druckluftkompressoren mit Wärmerückgewinnung rund 500 000 kWh Heizenergie eingespart werden. In den letzten drei Jahren hat Hilti für solche Massnahmen rund CHF 1,9 Mio. investiert.

c) **Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen** in Mio. l

d) **Wasserverbrauch** in m³



e) **Gesamtes Abfallvolumen** in t

c) Durch den Einsatz von verbrauchsärmeren Fahrzeugen konnte der Treibstoffverbrauch in den 13 umsatzstärksten Marktorganisationen seit 2012 um rund 900 000 Liter reduziert werden. Dies entspricht einer Senkung um insgesamt 4,8 Prozent.
d) Die deutliche Reduktion des Wasserverbrauchs im vergangenen Jahr basiert in erster Linie auf den Massnahmen in unseren Werken in Mexiko und China. Dort arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung der galvanischen Prozesse, um das dafür benötigte Waschwasser weiter zu reduzieren. Zusätzliche Einsparungen des Wasserverbrauchs konnten auch durch bessere Wartungsprogramme in unserem Werk in Liechtenstein erzielt werden.
e) Das Abfallaufkommen in der Fertigung blieb gegenüber dem Vorjahr trotz gestiegenem Produktionsvolumen konstant. Der Anstieg der Gesamtabfallmenge ist auf die Steigerung von Testeinheiten in unseren Entwicklungsunits zurückzuführen, die im vergangenen Jahr einen erhöhten Bedarf an Testbeton und Hardware hatten.

UN GLOBAL COMPACT – FORTSCHRITTSBERICHT.

Menschenrechte

Verhaltenskodex für Mitarbeitende Unsere Verhaltenskodizes für Mitarbeitende und für Lieferanten beinhalten weltweit verbindliche Direktiven, unter anderem zur Einhaltung von Menschenrechten und Arbeitsnormen. Der Verhaltenskodex für Mitarbeitende steht in insgesamt 25 Sprachen zur Verfügung und wurde im Geschäftsjahr 2014 aktualisiert. Alle neuen Teammitglieder erhalten ihn als Beilage zu den Arbeitsverträgen.

Helplines Wir ermutigen unsere Mitarbeitenden, jeden Verdacht auf Verletzung des Verhaltenskodex zu melden, entweder direkt an die Führungskräfte und unsere Compliance-Beauftragten oder über die rund um die Uhr erreichbaren Compliance Helplines. Diese stehen allen Mitarbeitenden in 70 Ländern und 40 Sprachen zur Verfügung.

Unternehmenskultur „The Hilti Way" beschreibt unsere Kultur, die von gemeinsamen Werten, vorbildhaftem Führungsverhalten und der Überzeugung geprägt ist, dass das Unternehmenswachstum und die persönliche Entwicklung der Mitarbeitenden eine Einheit bilden. Im Geschäftsjahr 2014 haben unsere Mitarbeitenden 31 000 Arbeitstage für Unternehmenskultur-Workshops aufgewendet.

Arbeitsnormen

Arbeitssicherheit Der Schutz der Gesundheit hat bei uns höchste Priorität und ist in allen Arbeitsprozessen fest verankert. Mit Hilfe von zahlreichen Massnahmen zur Prävention von Arbeitsunfällen, arbeitsbedingten Erkrankungen oder Berufskrankheiten verfolgen wir einen weltweiten, proaktiven Ansatz. Arbeitssicherheit und Gesundheitsmanagement sind in unseren Verhaltenskodizes für Mitarbeitende und für Lieferanten eingebettet.

Ergonomie Im Berichtsjahr 2014 wurden in den Hilti Werken wiederholt systematische Untersuchungen an Arbeitsplätzen mit repetitiven Tätigkeiten (z.B. Greifen oder Drehen) durchgeführt. Diese führen häufig zu Beschwerden und Erkrankungen im Bereich der oberen Extremitäten, des Nackens und des Rückens. Zur Vorbeugung gegen diese arbeitsbedingten Erkrankungen bieten wir unseren Mitarbeitenden ein umfangreiches betriebsärztliches Beratungsangebot.

Global Reporting Initiative (GRI): G4-Indikatoren

LA 8 Gesundheits- und Sicherheitsthemen, die in förmlichen Vereinbarungen mit Gewerkschaften vereinbart werden
HR 2 Gesamtzahl der Schulungsstunden von Mitarbeitenden zu Menschenrechtspolitik und -verfahren der Organisation im Zusammenhang mit Menschenrechtsaspekten, die für die Geschäftstätigkeit massgeblich sind, sowie Prozentsatz der geschulten Mitarbeitenden
HR 5 Ermittelte Geschäftsstandorte und Lieferanten, bei denen ein erhebliches Risiko von Kinderarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen als Beitrag zur Abschaffung von Kinderarbeit
HR 6 Ermittelte Geschäftsstandorte und Lieferanten, bei denen ein erhebliches Risiko von Zwangs- oder Pflichtarbeit besteht, und ergriffene Massnahmen als Beitrag zur Beseitigung aller Formen von Zwangs- oder Pflichtarbeit

Umweltschutz

Steigerung der Produktionseffizienz 2014 haben wir in unserem Werk in Shanghai (China) die Produktionstechnologie einer Fertigungsstrasse verbessert: Auf diese Weise konnte die Produktionsmenge der Anlage um 27 Prozent gesteigert werden. Dazu beigetragen haben vornehmlich geringere Leerläufe und eine Reduktion des Energieverbrauchs um rund 160 000 kWh pro Jahr.

Optimierung der Gebäudeleittechnik Die Lüftungsanlagen in den Bereichen Verbunddübel- und Brandschutzfertigung in der Hilti GmbH Industriegesellschaft in Deutschland wurden bisher in etablierten Standardeinstellungen betrieben. Durch eine Modifizierung der Einstellungen und eine verbesserte sowie zeitnahe Information der Produktionsabteilung an das Gebäudemanagement werden die Lüftungen nun gezielter gesteuert und bereichsspezifisch an die Produktionszeiten angepasst. In produktionsfreien Zeiten können diese nun entsprechend reduziert bzw. abgeschaltet werden. Diese Massnahmen führten zu einer Senkung der Energiekosten von rund 275 000 kWh Strom pro Jahr.

Korruptionsbekämpfung

Prävention Wir schulen unsere Mitarbeitenden regelmässig zu den Regeln der Hilti-internen Antikorruptionsrichtlinie. Den Schwerpunkt dabei bildete im Jahr 2014 der globale Roll-out eines E-Learning-Moduls, das zirka 16 000 Mitarbeitende erfolgreich absolviert haben. Zusätzlich wurden Workshops durchgeführt, um Führungskräfte auf besondere Problemstellungen im Bereich der Antikorruption zu sensibilisieren.

Organisation Nach der erfolgreichen Implementierung einer regionalen Compliance-Struktur in der Region Osteuropa wurde diese im Berichtsjahr auf weitere Regionen ausgeweitet. Die Compliance-Organisation der Hilti Gruppe besteht aktuell aus dem Chief Compliance Officer, einer Compliance-Managerin in der Konzernzentrale in Liechtenstein sowie sechs regionalen und 66 lokalen Compliance-Beauftragten.

Risikobewertung 2014 wurde eine detaillierte Bewertung der Antikorruptionsrisiken in allen Marktorganisationen durchgeführt. Dies erfolgte im Rahmen einer Selbsteinschätzung durch die Geschäftsführer und die lokalen Compliance-Beauftragten der Marktorganisationen anhand eines Fragebogens mit insgesamt 23 Fragen zu landes-, industrie- sowie organisationsbezogenen Risikofaktoren.

EN3 Energieverbrauch innerhalb der Organisation
EN6 Verringerung des Energieverbrauchs
EN8 Gesamtwasserentnahme nach Quellen
EN15 Direkte Treibhausgas-(THG)-Emissionen
EN16 Indirekte energiebezogene Treibhausgas-(THG)-Emissionen
EN19 Reduzierung der Treibhausgas-(THG)-Emissionen
EN23 Gesamtgewicht des Abfalls nach Art und Entsorgungsmethode
EN27 Umfang der Massnahmen zur Verringerung der ökologischen Auswirkungen von Produkten und Dienstleistungen

DMA Allgemeine Angaben zum Managementansatz
SO4 Informationen und Schulungen über Leitlinien und Verfahren zur Korruptionsbekämpfung

Das Geheimnis von X-BT liegt in der perfekten Kombination aller Komponenten. Die mehr als 50-jährige Hilti Erfahrung kommt im Befestigungssystem X-BT zusammen, in dem eigens für die Anwendung entwickelte Spezialbohrer, Stumpfspitzen-Edelstahlbolzen, Direktbefestigungsgeräte und Präzisionskartuschen im Detail aufeinander abgestimmt sind. Damit wird allerhöchste Zuverlässigkeit auch unter schwierigsten Rahmenbedingungen sichergestellt.

FINANZKENNZAHLEN.

PROFITABILITÄT UND KAPITALRENTABILITÄT AUF ZIELNIVEAU GESTEIGERT.

Bei einem Umsatzwachstum von 7,5 Prozent in Lokalwährungen bzw. 3,6 Prozent in Schweizer Franken und einem Gesamtumsatz von CHF 4,5 Mrd. konnte die Hilti Gruppe im Geschäftsjahr 2014 das Betriebsergebnis um 27 Prozent steigern. Die Umsatzrendite (RoS) wurde weiter von 9,7 auf 11,9 Prozent verbessert, die Kapitalrentabilität (RoCE) nahm von 12,8 auf 16,8 Prozent zu. Der freie Cashflow erreichte den sehr guten Wert von CHF 383 Mio. Rentabilität und Cashflow liegen damit im Zielband der Unternehmensstrategie und die verstärkten Investitionen in Vertrieb und Produkte konnten wie geplant umgesetzt werden.

2014 ergab ein überwiegend gutes wirtschaftliches Umfeld für die Hilti Gruppe, allerdings mit grossen regionalen Unterschieden. Einem generell positiven Markt in Nord- und Zentraleuropa stand eine fortgesetzt verhaltene Bauaktivität in West- und Südeuropa gegenüber. In Nordamerika dämpfte der aussergewöhnlich starke Winter im Osten des Landes zu Jahresbeginn die ansonsten sehr positive Marktentwicklung.

Die Wachstumsmärkte zeigten eine heterogene Entwicklung: Im Mittleren Osten und in Teilen von Asien entwickelten sie sich erfreulich. Demgegenüber war Osteuropa von der politischen Situation in Russland und der Ukraine stark belastet. In Lateinamerika wurde eine zunächst positive Dynamik zunehmend von politischen und fiskalischen Unsicherheiten beeinträchtigt.

Gutes Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Vor diesem Hintergrund konnte sich die Hilti Gruppe gut behaupten und in allen Regionen zulegen. Nach einem leicht negativen Vorjahr war das Geschäft in Europa insgesamt wieder auf Wachstumskurs (+3,5%).

In Nordamerika kompensierte ein starkes zweites Halbjahr den verhaltenen Start weitestgehend (+9,5%). In den Wachstumsregionen wurden in Lokalwährungen zweistellige Wachstumsraten erzielt (Osteuropa/Mittlerer Osten/Afrika +14,9%, Asien +10,6%, Lateinamerika +14,6%).

Insgesamt stieg der Umsatz in Lokalwährungen um 7,5 Prozent (nach 4,5% im Vorjahr).

Negative Währungseinflüsse

Die Entwicklung der Währungen gegenüber dem Schweizer Franken verlief insbesondere im ersten Halbjahr in den meisten Regionen stark negativ. Neben dem geldpolitischen Anpassungsprozess der US-amerikanischen Notenbank waren hierfür lokale politische und wirtschaftliche Unsicherheiten (insbesondere in Russland) sowie konjunkturpolitisch motivierte Abwertungen (z.B. in Japan) ausschlaggebend. Im zweiten Halbjahr stabilisierte sich die Situation vor allem in den USA. Die Umrechnung der Lokalwährungen schmälerte das Wachstum um 3,9 Prozentpunkte. In Schweizer Franken wurde der Umsatz folglich um 3,6 Prozent auf CHF 4,5 Mrd. gesteigert.

Produktivitätsfortschritt und Margenerhöhung

Wachstumsbeschleunigung, Produktivitätsfortschritte und Margenverbesserungen führten zu einer weiteren Steigerung der betrieblichen Rentabilität (RoS) von 9,7 auf 11,9 Prozent (Währungseinfluss: –0,5%). Der Reingewinn stieg um 40,2 Prozent auf CHF 426 Mio.

Die Kapitalrentabilität (RoCE) nahm von 12,8 auf 16,8 Prozent zu und mit CHF 630 Mio. wurde auch 2014 ein hoher operativer Cashflow erzielt. Dazu beigetragen haben eine weitere Reduktion der durchschnittlichen Laufzeit für Kundenforderungen um einen Tag und der Lagerreichweite um vier Tage. Der freie Cashflow erreichte mit CHF 383 Mio. ebenfalls einen sehr guten Wert.

Damit erreichte das Unternehmen 2014 das angestrebte Zielniveau von operativer Profitabilität, Kapitaleffizienz und Free Cash Flow Conversion.
Die Hilti Gruppe verstärkte ihre Investitionen planmässig. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung nahmen um 17,9 Prozent zu (CHF 222 Mio.). Die Anzahl Mitarbeitender stieg per Ende Jahr von 21 456 auf 22 248 (+ 4 %).

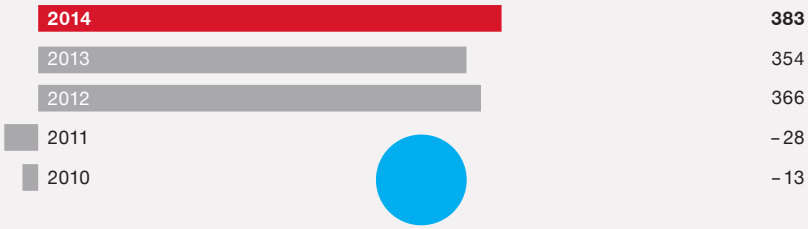
Sehr gesunde Bilanzstruktur
Die liquiden Mittel beliefen sich zum Jahresende 2014 auf CHF 1223 Mio. (Vorjahr: 1538 Mio.). Im Rückgang um CHF 315 Mio. enthalten sind die Dividendenzahlung für 2013 in Höhe von CHF 393 Mio. sowie die Rückzahlung eines Bonds in Höhe von CHF 300 Mio.
Die Finanzschulden konnten dadurch per Ende 2014 deutlich auf CHF 553 Mio. reduziert werden (Vorjahr: CHF 879 Mio.). Die Netto-Liquidität stieg auf CHF 669 Mio. Die Eigenkapitalquote lag per Ende 2014 bei 53 Prozent (Vorjahr: 53 %) und ist damit ausgesprochen solide.
Für das Geschäftsjahr 2014 schlägt der Verwaltungsrat die Auszahlung einer ordentlichen Dividende in Höhe von CHF 214 Mio. (2013: 153 Mio.) vor. Aufgrund des hohen Cashflows und in Fortführung der im letzten Jahr begonnenen Rückführung von Überschussliquidität an den Eigentümer schlägt der Verwaltungsrat zudem die Ausschüttung einer Sonderdividende in Höhe von CHF 241 Mio. und somit eine Gesamtdividendenausschüttung von CHF 455 Mio. vor.

Ausblick
Für 2015 zeichnen Konjunkturprognosen ein ähnliches wirtschaftliches Umfeld wie 2014, das aber von anhaltenden regionalen Unsicherheiten überschattet wird. Vor diesem Hintergrund wird ein solides einstelliges Umsatzwachstum in Lokalwährungen erwartet.
Die Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank vom 15. Januar 2015, den Mindestkurs von CHF 1,20 pro Euro aufzuheben, und die hieraus resultierende erhebliche Aufwertung des Schweizer Frankens hat auch für die weltweit tätige Hilti Gruppe spürbare Auswirkungen. Vor diesem Hintergrund wurden umgehend Gegenmassnahmen eingeleitet, die die negativen Währungseffekte abmildern. Trotz dieser zusätzlichen finanziellen Belastung erlauben es die sehr solide Profitabilitäts-, Bilanz- und Cashflow-Situation sowie die fortgesetzten Massnahmen zur Verbesserung von Produktivität, Flexibilität und Kapitaleffizienz die vorgesehenen Investitionen in Marktzugang sowie innovative Produkte und Services fortzusetzen. Damit sieht sich die Hilti Gruppe gut aufgestellt und ist zuversichtlich für das Geschäftsjahr 2015.

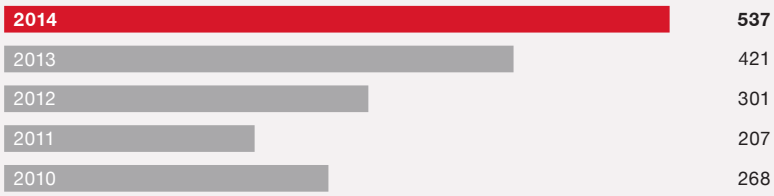
FINANZKENNZAHLEN

Nettoumsatz in Mio. CHF

Freier Cashflow in Mio. CHF

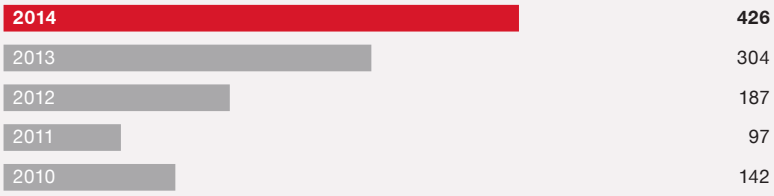


Betriebsergebnis in Mio. CHF

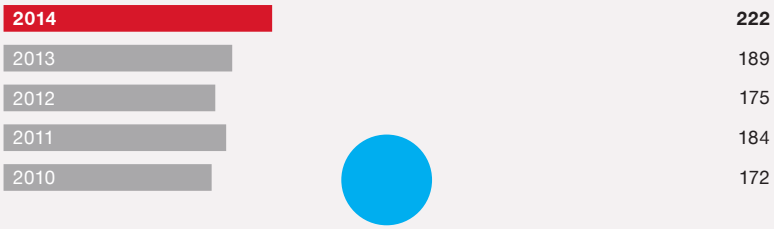


Anmerkung
Die nachfolgenden Seiten enthalten Auszüge aus dem Finanzbericht 2014 der Hilti Gruppe. Da diese Seiten nicht die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung enthalten, geben sie keinen umfassenden Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Hilti Gruppe im Jahr 2014. Die vollumfängliche Information, inklusive Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung, ist ab Ende März 2015 im Internet in englischer Sprache unter www.hilti.com abrufbar. Die vollumfängliche konsolidierte Jahresrechnung 2014 ist Teil des Finanzberichts 2014 und gemäss den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt worden.

Reingewinn in Mio. CHF



Forschungs- und Entwicklungskosten in Mio. CHF



Anzahl Mitarbeitende per 31. Dezember

KONZERNBILANZ
der Hilti Gruppe per 31. Dezember

Aktiven in Mio. CHF	**2014**	**2013**
Immaterielle Vermögenswerte	360,5	340,0
Sachanlagen	791,9	760,8
Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	1,9	2,2
Latente Ertragssteueransprüche	146,6	126,5
Sonstige Finanzanlagen	14,3	13,4
Forderungen	404,0	362,4
Derivative Finanzinstrumente	5,9	–
TOTAL LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	**1 725,1**	**1 605,3**
Vorräte	559,7	548,5
Forderungen	1 004,5	943,2
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen	9,9	11,4
Rechnungsabgrenzungsposten	45,4	50,3
Derivative Finanzinstrumente	7,4	33,8
Zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam bewertete finanzielle Vermögenswerte	34,2	32,1
Flüssige Mittel	1 222,8	1 538,3
TOTAL KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	**2 883,9**	**3 157,6**
TOTAL AKTIVEN	**4 609,0**	**4 762,9**

Passiven in Mio. CHF	**2014**	**2013**
Nicht beherrschende Anteile	9,7	9,3
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zurechenbares Eigenkapital	2 439,7	2 513,5
TOTAL EIGENKAPITAL	**2 449,4**	**2 522,8**
Rückstellungen	68,4	57,5
Personalvorsorge	526,6	308,4
Latente Ertragssteuerschulden	23,3	26,0
Anleihen	378,4	414,7
Langfristige Bankschulden	28,5	39,5
Verbindlichkeiten	28,2	24,9
Derivative Finanzinstrumente	–	1,0
TOTAL LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	**1 053,4**	**872,0**
Rückstellungen	62,8	75,3
Personalvorsorge	15,8	8,7
Verbindlichkeiten	350,3	342,7
Kurzfristige Ertragssteuerschulden	91,2	89,5
Rechnungsabgrenzungsposten	425,3	424,9
Anleihen	31,9	299,8
Kurzfristige Bankschulden	114,6	125,3
Derivative Finanzinstrumente	14,3	1,9
TOTAL KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	**1 106,2**	**1 368,1**
TOTAL FREMDKAPITAL	**2 159,6**	**2 240,1**
TOTAL PASSIVEN	**4 609,0**	**4 762,9**

Das Eigenkapital besteht aus Aktienkapital (176 000 Namenaktien zu einem Nominalwert von je CHF 500) und aus Partizipationskapital (774 400 Partizipationsscheine zu einem Nominalwert von je CHF 50) sowie aus Reserven. Sämtliche Aktien und Partizipationsscheine befinden sich im Besitz des Martin Hilti Familien Trust.

KONZERNERFOLGSRECHNUNG
der Hilti Gruppe

in Mio. CHF	2014	2013
Nettoumsatz	4 497,3	4 340,2
Sonstiger betrieblicher Ertrag	102,6	92,3
BETRIEBSERTRAG	**4 599,9**	**4 432,5**
Bestandsveränderung unfertige und fertige Erzeugnisse	6,7	1,2
Material- und Warenaufwand	–1 363,0	–1 317,9
Personalaufwand	–1 783,9	–1 702,9
Abschreibungen	–194,4	–220,3
Sonstiger betrieblicher Aufwand	–728,8	–771,5
BETRIEBSAUFWAND	**–4 063,4**	**–4 011,4**
BETRIEBSERGEBNIS	**536,5**	**421,1**
Sonstiger Ertrag und Aufwand (netto)	–6,1	–16,0
Finanzierungsaufwand	–31,6	–51,0
REINGEWINN VOR ERTRAGSSTEUERN	**498,8**	**354,1**
Ertragssteueraufwand	–72,5	–50,0
REINGEWINN	**426,3**	**304,1**
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	426,9	305,5
Nicht beherrschende Anteile	–0,6	–1,4

Der Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung ist ein integrierter Teil und sollte zusammen mit der Konzernbilanz, der Konzernerfolgsrechnung, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung sowie mit der Konzerngeldflussrechnung gelesen werden.

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG
der Hilti Gruppe

in Mio. CHF	2014	2013
REINGEWINN	**426,3**	**304,1**
Absicherungsgeschäfte	4,8	0,4
Latente Ertragssteuern auf Absicherungsgeschäfte	–0,6	–0,1
Umrechnungsdifferenzen	22,8	–21,2
SONSTIGES ERGEBNIS – ZUKÜNFTIG IN ERFOLGSRECHNUNG UMGLIEDERBAR	**27,0**	**–20,9**
Neubewertung Personalvorsorge	–159,3	47,6
Latente Ertragssteuern auf Neubewertung Personalvorsorge	25,4	–5,5
SONSTIGES ERGEBNIS – NICHT IN ERFOLGSRECHNUNG UMGLIEDERBAR	**–133,9**	**42,1**
TOTAL SONSTIGES ERGEBNIS	**–106,9**	**21,2**
GESAMTERGEBNIS	**319,4**	**325,3**
Verteilbar auf:		
Anteilseigner des Mutterunternehmens	319,0	326,9
Nicht beherrschende Anteile	0,4	–1,6

KONZERNGELDFLUSSRECHNUNG
der Hilti Gruppe

in Mio. CHF	2014	2013
REINGEWINN	**426,3**	**304,1**
Abschreibungen	194,4	220,3
(Zunahme)/Abnahme von Vorräten	–6,7	–1,2
(Zunahme)/Abnahme von Forderungen	–10,0	–18,7
(Zunahme)/Abnahme von Forderungen aus Finanzierungsleasing	–86,7	–48,5
Zunahme/(Abnahme) von Verbindlichkeiten	2,2	25,1
Veränderung nicht liquiditätswirksamer Positionen und sonstiges Nettoumlaufvermögen	110,1	68,4
GELDFLUSS AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT	**629,6**	**549,5**
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	–104,8	–79,1
Investitionen in Sachanlagen	–152,7	–130,1
(Zunahme)/Abnahme von finanziellen Vermögenswerten	–1,0	6,7
Erlös aus Verkauf von immateriellen Vermögenswerten	0,1	–
Erlös aus Verkauf von Sachanlagen	11,4	6,9
GELDFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	**–247,0**	**–195,6**

in Mio. CHF	2014	2013
Aufnahme von langfristigen Schulden	0,6	3,7
Rückzahlung von langfristigen Schulden	–1,3	–21,1
Aufnahme/(Rückzahlung) von kurzfristigen Schulden	–15,2	–19,7
Aufnahme von Anleihen	–	200,0
Rückzahlung von Anleihen	–300,0	–150,0
Zunahme/(Abnahme) von Verbindlichkeiten gegenüber dem Aktionär	0,1	0,2
Dividendenausschüttungen	–392,8	–130,5
GELDFLUSS AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	**–708,6**	**–117,4**
Umrechnungsdifferenzen	10,5	–4,8
ZUNAHME/(ABNAHME) DER FLÜSSIGEN MITTEL	**–315,5**	**231,7**
Flüssige Mittel per 1. Januar	1 538,3	1 306,6
FLÜSSIGE MITTEL PER 31. DEZEMBER	**1 222,8**	**1 538,3**
Im Geldfluss aus betrieblicher Tätigkeit enthalten		
Erhaltene Zinsen	5,9	5,3
Bezahlte Zinsen	–38,4	–51,0
Bezahlte Ertragssteuern	–61,9	–53,9

KENNZAHLEN
der Hilti Gruppe

Resultate in Mio. CHF / %	**2014**	**2013**
Nettoumsatz	4 497	4 340
Abschreibungen	194	220
Betriebsergebnis	537	421
Reingewinn vor Ertragssteuern	499	354
Reingewinn	426	304
Kapitalrendite (RoCE) in % (Betriebsergebnis)	16,8	12,8
Eigenkapitalrendite (RoE) in % (Reingewinn)	17,1	12,5
Freier Cashflow	383	354

Bilanz in Mio. CHF / %		
Total Eigenkapital	2 449	2 523
Total Eigenkapital in % Total Passiven	53	53
Total langfristiges Fremdkapital	1 053	872
Total kurzfristiges Fremdkapital	1 106	1 368
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	258	209
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	1 152	1 101
Andere langfristige Vermögenswerte	573	504
Total kurzfristige Vermögenswerte	2 884	3 158
Total Aktiven	4 609	4 763
Dividende*	455	393

ANZAHL MITARBEITENDE PER 31. DEZEMBER	**22 248**	**21 456**

* Antrag des Verwaltungsrats

UMSATZWACHSTUM 2014

im Vergleich zum Vorjahr

Umsatzwachstum in Mio. CHF	**2014**	**2013**	**Veränderung** in CHF (%)	**Veränderung** in Lokalwährungen (%)
Europa	2 221	2 178	2,0	3,5
Nordamerika	924	867	6,6	9,5
Lateinamerika	177	168	4,9	14,6
Asien / Pazifik	633	603	4,9	10,6
Osteuropa / Mittlerer Osten / Afrika	543	524	3,7	14,9
HILTI GRUPPE	**4 497**	**4 340**	**3,6**	**7,5**

IMPRESSUM

Herausgeber
Hilti Aktiengesellschaft, Corporate Brand & Communication
Postfach 333, 9494 Schaan, Liechtenstein

Gesamtverantwortung
Jessica Nowak

Konzeptidee
Hilti Corporate Brand & Communication

Redaktion, Text
Jessica Nowak, Matthias Hassler, Jagna Jera, Priya Ender,
Jens Schulte, Thierry Mahe, Stefano Paino, Thomas Kähr (Zürich)

Gestaltung
Martin et Karczinski (Zürich)

Fotografie, Video
Uli Reitz, Beat Schweizer (Bern), Technip (Paris), Stratex (Mailand),
Oliver Raudszus, filmfabrik Anstalt (Vaduz)

Übersetzung
Chris Larson, Christoph Renfer (Riehen),
CLS Communication AG (Basel)

Bildbearbeitung
Roger Bahcic (Zürich)

Produktion
Lise Santschi

Druck
BVD Druck + Verlag AG
9494 Schaan, Liechtenstein

Wir danken unseren Kunden und Partnern für die freundliche Unterstützung.

Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Den vollständigen Finanzbericht, die Grundsätze der Corporate Governance, das Organigramm der Konzernorganisation, eine Liste der konsolidierten Konzerngesellschaften und Informationen zum Martin Hilti Familien Trust finden Sie im Internet unter www.hilti.com.

Langzeitstudien zu installierten Befestigungselementen im marinen Umfeld ergaben, dass die zu erwartende Lebensdauer im extrem korrosiven Umfeld mehr als 40 Jahre beträgt. Das zeigt, dass das X-BT-System nicht nur bezüglich seiner Installationsproduktivität, sondern auch hinsichtlich der Betriebs- und Wartungskosten unschlagbar ist.

Hilti. Mehr Leistung. Mehr Zuverlässigkeit.

www.hilti.com